مقياس أساليب تقديم الذات وإدارة الإنطباع





إعداد

الأستاذ الدكتور / محمد السيد عبد الرحمن

أستاذ الصحة النفسية

كلية التربية - جامعة الزقازيق

مقياس أساليب تقديم الذات وإدارة الانطباع

إعداد

الأستاذ الدكتور/ محمد السيد عبد الرحمن

أستاذ الصحة النفسية

كلية التربية- جامعة الزقازيق

المؤسسة العربية للتربية والعلوم والآداب



المركز العربي للنشر و التوزيع

مقدمة:

ينطوي تقديم الفرد ذاته للآخرين بشكل فعَّال على واحدة من أهم المهارات في الحياة الاجتماعية للإنسان، ويُعرف تقديم الذات أيضًا بإدارة الانطباع impression management التي تُعرف بأنها محاولة للسيطرة على الصور التي تُعرض على الآخرين عادة لزيادة قوة الفرد، لما يلعبه ذلك من دور في الجاذبية العاطفية، ولكونه عاملًا أساسيًّا في تحقيق النجاح في الجوانب المهنية والتنظيمية، ولإسهامه في تشكيل الهوية المرغوبة لديه، وتكوين علاقات الصداقة، والعديد من النتائج المهمة الأخرى (Baumeister, 1982a, 1982b; Jones & Wortman, 1973; Leary, 1995؛ Leary & Kowalski, (Leary, 1982 & 1990; Schlenker, 1975, 1980; Schlenker).

ويعرف جوفمان تقديم الذات بأنه استخدام سلوكيات معينة بطريقة متعمدة لضبط الانطباعات التي يكونها الآخرون عن الشخص، ويرى أن إدارة انطباعات الآخرين عن الشخص وسيلة مساعدة في تنظيم العواقب والمكافآت أو التعزيزات الاجتماعية، وفى بناء وزيادة تقدير الذات، بالإضافة الى تشكيل مفهوم ذات إيجابي والمحافظة عليه، وقد أوضحت العديد من الدراسات أن استراتيجيات الفرد في تقديمه لذاته تتسق مع مفهومه عن ذاته، وقد قام باتمان وجونز batman & jones, بتطوير تصنيف لفنيات إدارة الانطباع أو استراتيجيات تقديم الذات التي يستخدمها الأفراد بشكل شائع، واشتمل تصنيفهما على فنيات من قبيل: إعلاء الذات، والتملق، والاستشهاد بالأمثال، والتخويف، والتوسل. ويحدث إعلاء الذات عندما يقوم الأشخاص بجذب الانتباه لإنجازاتهم حتى يلاحظ الآخرون براعتهم، ويحدث التملق عندما يستخدم الأفراد فضائل المدح والإطراء وسيلةً للحصول على نسبة من القبول من جانب الآخرين، أما الاستشهاد بالأمثال عندما يتجاوز الأفراد ما هو ضروري أو متوقع حتى يبدوا للآخرين جادين وملتزمين بالأعمال التي كُلفوا بها، ويحدث التخويف عندما يقوم الأفراد باستعراض قدراتهم على العقاب كوسيلة خطيرة وقوية، وأخيرًا يحدث التوسل عندما يعرض الأفراد نقاط ضعفهم أو عيوبهم ليحصلوا على تعاطف ومساندة الآخرين (محمد السيد عبد الرحمن: ٢٠٠٤).

وبعد ذلك وسَّع كل من جيبسون وساتشو ٢٠٠٠، ولى ١٩٩٩ من هذا التصنيف ليشمل عددًا آخر من استراتيجيات تقديم الذات مثل: اختلاق الأعذار، والاعتذارات، والتبرير، والإنكار، وإعاقة الذات، والتأهيل، والتعجيز، والتعزيز، والهجوم. وتؤدي هذه الاستراتيجيات وظائف مشابهة لتلك التي ذكرها باتمان وجونز، فالأفراد يستخدمون اختلاق الأعذار لإنكار مسئوليتهم عن أحداث سلبية، بينما يستخدمون الاعتذار عندما يعترفون بمسئوليتهم عن أذى أصاب الآخرين منهم أو أحداث سلبية تجاه الآخرين، أو ليعبروا عن شعورهم بالأسى والندم، وقد تستخدم الاعتذارات أحيانًا للمساعدة على استعادة الصورة التي

تم تهديدها، أو للدفاع عنها وعدم تغييرها من قبل الآخرين، وتستخدم المبررات لتقديم أسباب لسلوكياتهم السلبية التي يتحملون بعضًا من المسئولية عنها، بينما يستخدمون الإنكار لتفسير المشكلات قبل حدوثها. وتحدث إعاقة الذات عندما يقوم الأفراد بخلق عقبات لنجاحهم بغرض منع الآخرين من تكوين استدلالات حاسمة وانطباعات مؤكدة عن فشلهم، ويحدث التأهيل عندما يحصل الأفراد على فضل الإنجازات الإيجابية، أما التعجيز فيحدث عندما يختلق الأفراد مزاعم كاذبة لعدم قدرتهم على العطاء والأداء، أو عندما يختلقون مظهرًا زائفًا لتقليل توقعات المراقبين عن أدائهم، ويحدث التعزيز عندما يُقنِع الشخصُ الأفرادَ الآخرين أن نتائج سلوكهم أفضل مما توقع منهم في الأساس، وأخيرًا يحدث الهجوم عندما يربط الأفراد أنفسهم بشخص آخر، أو بمجموعه ذات صورة إيجابية، أو عندما يؤكد الأفراد على قيمة المجموعة التي ارتبطوا بها إيجابيًّا.

وحتى يجيد الفرد استراتيجيات إدارة الانطباع التى تسهل له الحصول على استحسان الآخرين عليهم مراعاة ما يأتي:

١- أن يكونوا على وعي بما يقدره أو يتوقعه الآخرون.

٢- أن يقدموا أنفسهم بطريقة تتسق مع قيم الآخرين أو توقعاتهم. (Baumeister, 1982; Goffman, 1959; leary & kowalsk, 1990)

في بعض الأحيان يتم التمييز بين تقديم الذات وإدارة الانطباع، ويفترض شلنكر Schlenker, 1980 أن مفهوم تقديم الذات يُستخدَم للإشارة إلى للتعامل مع العروض أو عمليات تقديم الذات التي هي أكثر صلة بالنفس أو الأصيلة. ومع ذلك فالاستراتيجيات المستخدمة للمشاركة في كل من إدارة الانطباع وتقديم الذات هي نفسها وهي الاستراتيجيات التى سيتم التركيز عليها هنا، وسوف تُستخدم نفس المصطلحات بالتبادل كما فعل ليري وكوالسكي Leary and Kowalski, 1990 ، وقد استخدم تقديم الذات لشرح العديد من الظواهر الشخصية المختلفة بما في ذلك العدوان (Tedeschi & Felson, 1994)، والتنافر المعرفي(Tedeschi & Rosenfeld, 1981)، وسلوك المقابلات المهنية (Stevens & Kristof, 1995) والسلوكيات الصحية ذات الصلة (Leary et al., 1994).

وهكذا يعطي تقديم الذات إيضاحًا وتفسيرًا للعديد من للسلوكيات، ويساعد على فهم ميل الأفراد للانخراط في أنواع مختلفة من السلوكيات، ومن ثم سيكون أداة مفيدة في فهم الظواهر الاجتماعية. ويهدف إعداد هذه الأداة إلى:

(أ) تطوير أداة لقياس ميل الأشخاص لاستخدام بعض استراتيجيات تقديم الذات.

(ب) تقييم صدق وثبات هذا المقاييس.

(ج) اختبار الأبعاد التى تندرج تحتها استراتيجيات تقديم الذات بطريقة تجريبية.

(د) دراسة الفروق بين الجنسين في سلوك تقديم الذات.

يصنف تيديشي وميلبورج Tedeschi & Melburg,1984 سلوكيات تقديم الذات إلى أربعة فئات، على أساس التمييز بين كل من: أساليب تقديم الذات Self-presentation

Tactics واستراتيجيات تقديم الذات Self-presentation Strategies والسلوكيات الدفاعية والتوكيدية، ومن أمثلة كل فئة من هذه الفئات الأربعة ما يأتي:

١- الاعتذار excuses: من سلوكيات الأساليب الدفاعية.
٢- الاستحقاق أو الجدارة entitlements: من سلوكيات الأساليب التوكيدية.
٣- قلق الامتحان test anxiety من سلوكيات الإستراتيجيات الدفاعية.
٤- الجاذبية attractiveness من سلوكيات الإستراتيجيات التوكيدية.

	أساليب Tactics	استراتيجيات Strategies
دفاعية	الاعتذار	قلق الاختبار
توكيدية	الاستحقاق أو الجدارة	الجاذبية

ويميز بوميستر Baumeister, 1982 بين أساليب تقديم الذات واستراتيجيات تقديم الذات، فيرى أن أساليب تقديم الذات Self-presentation tactics هي السلوكيات المستخدمة لإدارة الانطباع لتحقيق المقاصد والأهداف الشخصية المنظورة على المدى القصير، في حين يتم توجيه سلوكيات إستراتيجية تقديم الذات نحو بناء الهويات طويلة الأجل، وبينما تركز أساليب تقديم الذات على سلوكيات نوعية (أي محددة)، تُركز استراتيجيات تقديم الذات على هويات الشخص التى يحاول بناءها، وقد تُستخدم العديد من الأساليب في بناء هوية واحدة، وتحدث أساليب تقديم الذات الدفاعية عندما يُفسَّر الحدث على أنه مُهدد أو مُفسد أو محطم للهوية المطلوب تحقيقها، وتهدف إلى إصلاح الهوية أو التخفيف من الآثار السلبية لهذا الحدث، بينما يشير تقديم الذات التوكيدي إلى سلوك دفاعي بهدف تكوين أو تشكيل هويات معينة.

ويشير الباحثون إلى وجود العديد من التصنيفات التي تتعلق بأساليب تقديم الذات، لكن أكثرها قبولًا تلك التي تصنفها إلى نمطين أساسيين هما الأساليب التوكيدية والأساليب الدفاعية. ويعرف تيدشي ورفاقه Tedeschi & Tedeschi &Norman, 1985 Lindskold, 1976; الأساليب التوكيدية لتقديم الذات بأنها سلوكيات تهدف إلى تكوين هويات محددة في عيون الآخرين، أما الأساليب الدفاعية لتقديم الذات فهي عبارة عن إجراءات تُتخذ بغرض إعادة تشكيل هوية إيجابية أو محو صورة سلبية طُبعت في الأذهان.

كما طور Arkin, 1981 تصنيفًا متشابهًا يتضمن سلوكيات تقديم الذات المكتسبة acquisitive behaviors وسلوكيات تقديم الذات الوقائية protective behaviors أو سلوكيات حماية الذات، حيث ترتبط السلوكيات المكتسبة لتقديم الذات بالقبول الاجتماعي، وتُعَدُّ مرادفًا لتقديم الذات التوكيدي، أما أساليب تقديم الذات الوقائية فإنها تنطوي على اتِّباع سلوك حريص ومحافظ يهدف بشكل أو بآخر إلى تجنب عدم القبول، ويتضمن توصيفات معقولة للذات، واستخدام تعبيرات غير مؤكدة، واختزال مرات التفاعل الاجتماعي، وتناظر أساليب تقديم الذات الدفاعية.

وقد بُذلت العديد من المحاولات لتطوير مقاييس موضوعية لقياس ميل المشاركين للانخراط في سلوك تقديم الذات بما في ذلك مقياس سنايدر لمراقبة الذات self-monitoring scale (Snyder, 1974)، ومقياس المرغوبية الاجتماعية لكراون ومارلو (Crowne & Marlowe, 1964)، ومقياس الوعي بالذات لفينجستين وآخرين (Fenigstein et al., 1975). ورغم أن كل مقياس من هذه المقاييس يصور إلى حد ما دافع الشخص (المفحوص) لإدارة انطباعاته، إلا أنها لا تقيس مباشرة أنواع مُعينة من سلوك تقديم الذات.

يوضح التحليل العاملي لمقياس مراقبة الذات إلى أن أحد العوامل يستوعب نسبة كبيرة من التباين ويشير إلى "القدرة على التصرف "acting ability'، أما العامل الثاني وهو عامل توجيه الآخرين other-directedness فيشير إلى الكيفية التي يتعامل بها الشخص في تناغم مع الآخرين، والعامل الثالث هو الانبساط extroversion، وهو على الأرجح لا يرتبط ارتباطًا وثيقًا بتقديم الذات، فالانطواء والانبساط كلاهما لا يرتبط بالانخراط في سلوك تقديم الذات. وبما ان اثنين من هذه العوامل لهما علاقة مع جوانب أداء السلوك المزيف unauthentic behavior، فإن المقياس قد يمثل في ظل بناء the scale may under , represent the construct of self-presentation تقديم الذات، فتقديم الذات ليس بالضرورة أن يكون سلوكًا مزيفًا؛ فعادة تكون الهويات التي يرغب الشخص في تقديمها هي الهويات التي يؤمن الشخص ويعتقد بأنه يمتلكها فعلاً. بالإضافة إلى ذلك، فقد ثبت أن الأفراد يعطون إجابات مختلفة إلى حد كبير على مقياس مراقبة الذات عندما يعتقدون أنه مقياس لقدرة التمثيل "acting ability' (Nesler et al., 1995). أما مقياس المرغوبية الاجتماعية فيقيس دوافع الفرد للحصول على الموافقة أو القبول من الآخرين، ومع ذلك ليست كل سلوكيات تقديم الذات مصممة أو تهدف إلى تقديم هوية مرغوب فيها من الناحية الاجتماعية، فالأفراد قد يظهرون هويات عدوانية أو ضعيفة من أجل تحقيق أهدافهم الشخصية (Jones & Pittman, 1982).

يقيس مقياس الشعور بالذات self-consciousness scale الدرجة التي ينشغل بها الشخص المعني بكل من: مظهره فى المواقف الاجتماعية التي يشارك فيها، وهوِيّاته الخاصة، وقلقه الاجتماعي.

تقليديًّا وبمقارنته بالأفراد ذوى الدرجة المرتفعة فى الشعور العام بالذات، وجد أن الأشخاص ذوي الشعور الخاص بالذات يتصفون بأنهم أصيلة Authentic ومستقلين وأقل حماسًا ودافعية لتقديم ذواتهم للآخرين (Scheier, 1980; Carver and Scheier, 1985; Fenigstein, 1987)، ومع ذلك وعلى الرغم من أن مقياس الشعور بالذات يعطي بعض المؤشرات على درجة دافعية الناس للمشاركة في تقديم ذاتهم، إلا أنه لا يحاول قياس الميل إلى استخدام أساليب محددة لتقديم الذات.

ويرتبط القلق الاجتماعي بشكل واضح بالطرق الدفاعية لتقديم الذات (Snell, 1989; DePaulo et al., 1990; Meleshko and Alden, 1993)، وقد يرتبط بالعديد من الظروف الاجتماعية الأخرى كذلك، فعلى الرغم من أن كلًّا من مقياس مراقبة الذات،

ومقياس المرغوبية الاجتماعية، والشعور العام والخاص بالذات تتضمن بعض مظاهر الميل للانخراط في سلوك تقديم الذات إلا أنها محدودة ولا تقيس على نحو سليم أبعاد أو مكونات تقديم الذات.

وفي الآونة الأخيرة، تم تطوير مقياس تقديم الذات من قبل روث وآخرين Roth et al., 1986; 1988، لكن التحليل العاملي التوكيدي لبنوده أوضح ميل المفحوصين أو المستجيبين عليه إلى إنكار الخصائص السلبية (أساليب الرفض Repudiative Tactics) والتأكيد على الخصائص الإيجابية (أساليب العزو attributive tactics). وكلا البعدين كانا مرتبطين بشكل كبير ببعضهما في كلتا الدراستين التي أجراهما روث ورفاقه ١٩٨٦، ١٩٨٨، وربما يوازي هذا التركيب ثنائي الأبعاد كل من التصنيف الدفاعي والتوكيدي لاستراتيجيات تقديم الذات الذي اقترحه تديشى وليندسكولد Tedeschi & Lindskold,1976، وتديشى وميلبورج Tedeschi & Melburg, 1984، ومع ذلك فإن بعض بنود المقياس تشير إلى سلوكيات (مثل: أود أن أكذب لأهرب من المآزق)، وغيرها تشير إلى القيم (مثل: المال دافع مُهم بالنسبة لي)، ولا يتضح هل الغرض من المقياس هو أن يكون واحداً من مقاييس الاتجاهات أم مقاييس السلوك، وليس من الواضح كيف يمكن أن يرتبط أحد البعدين بالآخر تحت مضمون تقديم الذات، وأخيرًا، فإن تركيز مقياس تقديم الذات على الميل إلى تقديم هويات إيجابية للآخرين. ومع ذلك كما ذكرت من قبل، لا تهدف كل طرق تقديم الذات إلى تقديم هوية إيجابية، وتشير هذه المشاكل المنهجية والغموض فى المفاهيم إلى أن الميل لتقديم الذات هو على الأرجح يعد تمثيلًا ناقصًا لمقياس تقديم الذات، مما يقوض صدقه البنائي أو التكويني.

وتتخذ الدراسات التي ستُعرَض هنا مدخلًا مختلفًا لقياس الميل للمشاركة في تقديم الذات، إذ ينصب التركيز بشكل واضح على أساليب تقديم الذات لأن قياس الميل للانخراط في هذا السلوك له مزاياه العملية، ولذلك فقد ركزت معظم الدراسات المعملية على أساليب تقديم الذات، وقياس الميل للانخراط في مثل هذا السلوك من شأنه أن يسمح بإجراء اختبارات واضحة على الصدق البنائي لهذه الدراسات، وطريقة الاستفادة التى يمكن الحصول عليها من أسلوب التقرير الذاتي لتكرار استخدام الثلاثة عشر أسلوبًا لتقديم الذات، والتركيز على سلوكيات معينة يساعد على تجنب الإفراط في التعميم المرتبط بقياس الدوافع، كما في حالة مقياس المرغوبية الاجتماعية، فمن المفترض أنه سجل الأداء للسلوك السابق هو أفضل مؤشر للسلوك في المستقبل.

أنماط أساليب تقديم الذات: Types of self-presentation tactics

يستند بناء مقياس أساليب تقديم الذات على نظرية تيديشي وآخرين الذي يقسم أساليب تقديم الذات إلى فئتين متميزتين: أساليب دفاعية، وأساليب توكيدية كما يوضحها الشكل (١)، ولأساليب تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية أغراض شخصية مختلفة، إذ تهدف استراتيجيات تقديم الذات التوكيدية إلى تطوير أو تكوين الهويات، في حين تُستخدم الأساليب الدفاعية للدفاع أو استعادة الهوية التي تعرضت للإساءة أو التي أُفسدت spoiled .

ولاختبار أساليب معينة لإدارة الانطباع حُدِّد ثلاثة عشر أسلوبًا غالبًا ما تناقش في الأدب السيكولوجي فى هذا المجال التي يمكن تصنيفها على أنها إما أساليب دفاعية وإما أساليب توكيدية، واستخدمت التعريفات أو المفاهيم المقدمة من قبل المنظرين في مجال إدارة الانطباع كأساس لوضع بنود كل أسلوب.

أولاً _ أساليب تقديم الذات الدفاعية Defensive self-presentation tactics

قد يكون هذا الأسلوب ضروريًّا لتقليل حدة الضرر الذي يحدث بعد تعرض الأفراد للتهديد أو بعد لحاق ضرر بهم، سواء في المواقف التي تتعلق بأدائهم تحديداً، أو بالأحداث التي يشاركون فيها، وتتحول صورهم إلى صور غير مرغوبة عن ذواتهم أمام الآخرين، يمكن أن تستخدم تلك الأساليب في تقليل الأثر السلبي لمثل هذه الأحداث. وبشكل عام، السبب الرئيسي الذي يؤدى إلى توليد رد فعل دفاعي هو أن الفرد المسئول عن الحدث يُقيَّم سلبيًّا من قبل الآخرين. وقد استخدمت Schutz, 1988 أربعة أسئلة لفهم الظروف التي أدت إلى تزايد استخدام السلوك الدفاعي تتعلق بكل من ثبات الحدث والطبيعة الأخلاقية له، ومستوى المشاركة، وردود الأفعال المحتملة وهي: هل يقع الحدث جملة واحدة؟، هل يقيم هذا الحدث بشكل سلبي؟، هل تسبب الشخص في وقوع هذا الحدث؟، وهل تصرف الشخص بشكل مختلف؟ فعادة ما يحاول الشخص الذي يشارك في حدث سيئ تليين الحقائق وتقديم النذر القليل من المعلومات السلبية عن ذاته كلما أمكن.

١- **اختلاق الأعذارExcuses:** وتعني التصريحات اللفظية المتعلقة بإنكار المسؤولية عن الأحداث السلبية (مثل: أختلق الأعذار لضعف أدائي).

ومن أشهر الجمل في هذا الأسلوب " لم أتمكن من مساعدتك". فالمتحدث يقبل تحمل المسئولية عن الحدث السلبي لكنه يسرد قائمة من الظروف والأسباب. واختلاق الأعذار تسمح له أن يقر ويعترف أن حدثًا غير مقبول قد وقع، وأن الأحداث أدت بدورها إلى الوصول لهذه النتائج. لكنه غير مسئول عن هذا الحدث، واختلاق الأعذار هي محاولة لتقليل مسئولية الفرد عن الحدث السلبي وتخفيف وطأة الظروف، لكنها لا تنفي مسئولية المتحدث عن وقوع الحدث، إنما تسمح له بسرد الحجج والمبررات التي مر بها وقت وقوع الحدث مثل: "لم أتمكن من المساعدة" أو "كنت مريضًا" أو أُعاني من الإرهاق والتعب"، وكل هذه الظروف تتباين في فاعليتها عند تقديم الأعذار حسب الموقف.

٢-**التبرير Justifications:** أي تقديم أو عرض الأسباب الغالبة لتبرير سلوك سلبي، مع قبول المسؤولية عن هذا السلوك (مثل: بعد أي موقف سلبي أحاول أن أُقنع الآخرين بأنهم كانوا سيتصرفون بنفس الطريقة لو كانوا مكاني). فالمتحدث يستخدم التبريرات للإقرار بأنه تسبب في وقوع حدث سلبي. ويحاول إقناع الآخرين أنه لم يكن هناك بد، ولا ينبغي إلقاء اللوم عليه. ويعتمد التبرير على عمليات المقارنة الاجتماعية؛ حيث يحاول المتحدث تقليل حدة عدم الرغبة أو النفور من الحدث عن طريق مقارنة الموقف مع غيره من المواقف المشابهة؛ " كل فرد يفعل ذلك" أو "الآخرون يفعلون ما هو أسوأ".

٣-**التنصل من المسؤولية أو إنكارها Disclaimers:** أي التعبيرات التي تقدم تفسيرات قبل حدوث المآزق (مثل: أقدم التفسيرات قبل القيام بأي عمل قد يعتبره الآخرون خطأ).

٤-**إعاقة الذات Self-handicapping:** أي إنتاج عقبة أمام تحقيق النجاح بقصد منع الملاحظين من تكوين استنتاجات منطقية حول فشل الفرد (مثل: لا أستعد جيدًا للاختبارات لأني أنشغل كثيرًا بالأنشطة الاجتماعية).

٥-**الاعتذار Apologies:** أي الاعتراف بالمسؤولية عن أي ضرر لحق بالآخرين أو عن الأحداث السلبية التي وقعت، والتعبير عن الندم والشعور بالذنب (مثل: أعترف بندمي وشعوري بالذنب عند فعل أي شيء خاطئ).

ويمثل الاعتذار الاحتمال الأخير لتحمل المسؤولية الكاملة عن حدث سلبي. ويسهم في حفظ صورة الذات كشخص محترم ومستقيم ويتحمل مسئولية أخطائه (Schütz, 1998)، حيث يعترف الفرد باستحقاقه اللوم لحدث غير مرغوب، ويصاحبها في نفس الوقت محاولة الحصول على عفو أو تخفيف الانعكاسات السلبية من الآخرين.

ثانيًا-أساليب تقديم الذات التوكيدية Assertive self-presentation tactics

تشمل هذه الفئة على الأساليب النشطة في تقديم الذات التي لا ترقى إلى مستوى العدوان، والهدف منها خلق انطباعات إيجابية لدى الآخرين، ويفضل كثير من السياسيين والفنانين أسلوب توكيد الذات وتكوين صورة مرغوبة عن ذاتهم في المواقف المختلفة، ويمكن تحقيق ذلك بطرق لفظية أو غير لفظية، وعلى النقيض من هذا السلوك ما يُعرف بالسلوك السلبي Passive behavior، وهو ما يشير إلى الأشخاص الذين لا يمكنهم التعبير عن أفكارهم ومشاعرهم الحقيقية، مما يسمح بالسيطرة عليهم وإهانتهم من قبل الآخرين والانصياع لطلباتهم ورغباتهم حتى ولو كانوا لا يريدون ذلك لأنفسهم. ويندرج تحت هذه الفئة الأساليب الآتية:

١-**المدح (أو التملق) Ingratiation**: الإجراءات التي يتم تنفيذها لجعل الآخرين يعجبون بالفاعل، وفى المقابل يمكن أن يكتسب بعض المزايا منهم. وقد يأخذ التملق شكل التواصل المعزز للذات، والإطراء والتصديق على رأي الشخص الآخر أو تأكيده، والإحسان doing favors أو تقديم هدايا (مثل: أستخدم التملق لكسب رضا الآخرين). ويشير جونز إلى أن التملق يُعد أسلوبا لا أخلاقيًّا في الشخصية يمكن استخدامه لتحقيق فائدة أو لتجنب الضرر من الآخرين. ويصف أربعة أنماط منها هي:

أ - تعزيز الآخرين بطريقة تعرض محاسنهم، وإبراز نقاط قوتهم وفضائلهم.

ب - الاتفاق في الرأي مع الآخرين.

جـ - تقديم الامتيازات للآخرين أي عمل أشياء طيبة ومفيدة لهم.

د - تقديم الذات بطريقة جذابة من خلال وصف الذات.

ونقصد بذلك تقديم الذات بأساليب صُمِّمت لخلق وتكوين صور جذابة. ويعد التملق أحد أبعاد إدارة الانطباع لأنه يهدف إلى كسب الجاذبية والتأكيد على إسعاد الآخرين وتحقيق مكاسب شخصية ولو لفترة وجيزة.

٢-**الترهيب (التخويف) Intimidation:** التصرفات التي تحمل النية من قبل الشخص لبلورة هوية تظهره كشخص قوي وخطير، ويستخدم أسلوب التخويف والترهيب لبث الرعب في الشخص المُستهدف وزيادة فعالية التهديدات المحتملة (مثل: أهدد الآخرين عندما أشعر أن هذا سيساعدني في الحصول على ما أريده منهم). وقد لوحظ أن هذا الأسلوب التوكيدي من الأساليب التي يشيع استخدامها في الحملات الانتخابية التي يستغلها السياسيون في تقديم أنفسهم بغرض توصيل رسالة مضمونها أنه ذو قوة وتأثير واضح، والتأكيد للجمهور أن المتحدث لديه القدرة والإمكانيات التي تجعله يحقق نتائج إيجابية لصالحهم.

٣-**التوسل Supplication:** أي يعرض أو يصف الشخص نفسه (أو نفسها) بأنه ضعيف ويلتمس الاعتماد على الغير ويتوسل في الحصول على المساعدة من الشخص المستهدف (مثل: أجعل الآخرين يعتقدوا أني لا أستطيع عمل شيء لأحصل على مساعدتهم).

٤-**الأهلية أو استحقاق Entitlement:** أي أن ينسب الفرد الفضل لذاته فيما تحقق من إنجازات أو أحداث إيجابية (مثل: عندما اعمل في مشروع ما مع مجموعه من الأفراد أجعل مساهمتي تبدو أكبر مما هي في الواقع).

٥-**التعزيز Enhancement:** إقناع الآخرين بأن نتائج سلوكه (أو سلوكها) أكثر إيجابية مما قد يعتقد أصلاً (مثل: أبالغ في قيمة انجازاتي). أي يحاول إقناع الآخرين أن الأحداث التي يشترك فيها أكثر إيجابية مما تبدو عليه في الحقيقة. وللقيام بذلك يحاول الأفراد تعظيم أثر المسئولية وتضخيمها فيما يتعلق بالحدث وبالرغبة في القيام بالفعل ذاته.

٦-**الهجوم Blasting:** سلوك يهدف إلى إنتاج أو توصيل تقييمات سلبية لشخص آخر أو لجماعات يرتبط بها هذا الشخص (مثل: أبالغ في الخصائص السلبية لمن ينافسوني).

٧-**الاستشهاد بالأمثال (التمثيل) Exemplification:** سلوك يقوم به الشخص يهدف إلى إظهاره بأنه يتمتع بالأخلاق والنزاهة، وأنه خيِّر، ويضحى بنفسه، ومنضبط، وصادق تجاه الآخرين، معتقدًا أنه باستخدام هذا الأسلوب سوف ينال الاحترام، والإعجاب منهم (مثل: أحاول وضع مثل " أو مثال" للآخرين ليحتذوا به).

بالإضافة إلى بعد الفرح أو البهجة Basking: أي يربط الشخص ذاته بشخص آخر أو مجموعة تنظر له بشكل إيجابي، ويؤكد من خلالها أحقيته وجدارته في الانتساب للمجموعة التي يرتبط بها بشكل إيجابي الذي تم استبعاده نظرًا لانخفاض مستوى ثباته.

الدراسة الأولى:

الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو تطوير مقياس قائم على التقرير الذاتي لقياس معدلات استخدام الأساليب الثلاثة عشر لتقديم الذات، كما سيتم اختبار العلاقة بين أساليب تقديم الذات ومقاييس آخري للشخصية، وسوف يستند اختيار اختبارات الشخصية لأغراض تقييم الصدق التمييزي على الدراسات السابقة التي ركزت على تطوير مقاييس أخرى لتقديم الذات.

أوضحت دراسة روث ورفاقه Roth et al., 1988 أن درجات مقياس تقديم الذات ارتبطت إيجابيًّا بدرجات مقياس مراقبة الذات لسنايدر Snyder, 1974، ومقياس المرغوبية الاجتماعية لمارلو/ كراون ١٩٦٤، بالإضافة إلى ذلك، وجدوا أن درجات مقياس تقديم الذات

ترتبط إيجابيًّا بدرجات مقياس القلق الاجتماعي لفينجستين وآخرين Fenigstein et al., 1975، وعلى أساس هذه النتائج، توقعنا أن مقياس أساليب تقديم الذات الحالي من شأنه:

أ- أن يرتبط إيجابيًّا مع مقياس مراقبة الذات.

ب- ترتبط درجات الأبعاد الفرعية لأساليب تقديم الذات الدفاعية إيجابيًّا مع القلق الاجتماعي.

ج- أن العلاقة بين درجات المقياس الحالي ومقياس المرغوبية الاجتماعية لمارلو/ كراون غير واضحة، حيث تبين أن درجات مقياس مراقبة الذات ترتبط سلبيًّا مع مقياس المرغوبية الاجتماعية لمارلو/ كراون (Snyder, 1974). وكما أشرت سابقًا ليست كل السلوكيات المُقاسة بواسطة مقياس أساليب تقديم الذات تقدم هوية إيجابية، كما أن مقياس أساليب تقديم الذات الحالي يعرض كل من الهويات الإيجابية والسلبية، ومن ثم لم نستطع وضع أية تنبؤات في هذا الوقت بشأن العلاقة بين درجات المقياس الحالي والمرغوبية الاجتماعية.

وأخيرًا تم دراسة الفروق بين الجنسين في درجة الميل لاستخدام أساليب تقديم الذات، ووفقًا لديوكس Deaux, 1977 فإن الرجال أكثر استخدامًا للأساليب التوكيدية في تقديم أنفسهم للآخرين، في حين تميل النساء لأن تكون أكثر استخدامًا للأساليب الدفاعية، وحتى الآن، فقد تناول عدد قليل من الدراسات الفروق بين الجنسين في استخدام أساليب محددة لتقديم الذات، وكانت النتائج غير متسقة مع بعضها البعض، وعلى سبيل المثال، ذكر بعض الباحثين أن الرجال أكثر استخدامًا لأسلوب تعويق الذات من النساء مثل دراسة بيرجلس وجونز Berglas & Jones, 1978، ودراسة هاريس وسنايدر Harris & Snyder,1986، ودراسة شيبارد وأركين Shepperd & Arkin, 1989b في حين توصل البعض الآخر إلى عدم وجود فروق بين الجنسين في استخدام أسلوب تعويق الذات مثل دراسة ستروب Strube, 1985، ودراسة شيبرد وأركين Shepperd & Arkin, 1989a.

إجراءات الدراسة:

١- عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة من ٢٠٦ طالب جامعي (٩٦ ذكرًا، ١٠٧ أنثى، ٣ لم يوضحوا)، من جامعة نورستيرن كجزء من متطلبات مقرر المدخل لعلم النفس، وتم تطبيق جميع المقاييس فى قاعات دراسية منظمة وفى مجموعات صغيرة فى المعمل، إذ طلب من كل طالب كتابة رقمه الجامعي، وعمره، ونوعه (ذكر أو أنثى) في الصفحة الأولى من المقياس.

ب _ المقاييس

في ضوء المفاهيم المتعارف عليها في أدبيات البحث، طور لي ورفاقه Leea,S.J. et al., 1999 لأول مرة بشكل فردي العديد من البنود التى من المعتقد أنها تقيس كل أسلوب من أساليب تقديم الذات، وبعد ذلك جرى استعراض كل ما وضع واختيار المناسب منها لكل أسلوب، ثم أجريت مراجعة شاملة لكل البنود، ومن ثم تكونت الصورة الأولية من ٩٠ بند موزعه على ١٣ بعد أو أسلوب لتقديم الذات تتضمن كل بعد منها ما بين ٥ - ١٣ بندًا بشرط

ألا يقل عدد البنود المتفق عليها عن ٣ بنود، وعلى سبيل المثال تم وضع ٥ بنود لقياس الاعتذار apologize ، ١٣ بندًا الحظي ingratiation ،،،، وهكذا، تم ترتيب البنود في المقياس بصورة عشوائية لتجنب تحيُز الاستجابة، ولقياس ميل الفرد لاستخدام أساليب تقديم الذات، طُلب من المفحوصين وصف استخدامهم للكل بند بطريقة مقياس ليكرت، وتراوحت الدرجات بين ١ (نادرًا جدًّا) إلى ٩ (كثيرًا جدًّا). وبالإضافة إلى مقياس استراتيجيات تقديم الذات أجاب المفحوصين أيضًا على كل من مقياس القلق الاجتماعي لفينجستين وآخرين، ومقياس مراقبة الذات لسنايدر، ومقياس المرغوبية الاجتماعية لكراون ومارلو.

الاختيار المبدئي للبنود:

أجريت التحليلات الأولية بهدف اختيار البنود التي توفر أفضل مستوى للاتساق الداخلي لكل بعد من الأبعاد الثلاثة عشر من أساليب تقديم الذات، وكانت المعايير المستخدمة لاختيار البند والإبقاء عليه ثلاثة معايير هي: ارتباط البند ايجابيًّا وبدلالة إحصائية بالبنود الأخرى في نفس البعد، وارتباطه بدلالة إحصائية بالبعد الذي ينتمي له، وأخيرًا ارتباطه بالدرجة الكلية للمقياس، ومن ثم استبعد بند أو بندان من كل بعد لأن معاملات ارتباطهم منخفضة مع البنود الأخرى، كما تم حذف عدد من البنود الأخرى من أجل زيادة قيمة معامل ألفاكرونباخ، الذي يعد أحد طرق تقدير الاتساق الداخلي، وبالتالي استبعد ١٧ بندًا وأصبح عدد البنود ٧٣ بندًا. وهي البنود التى تعرضت لمزيد من التحليلات.

الاتساق الداخلي Internal Consistency

الاتساق الداخلي لمقياس أساليب تقديم الذات، وتم الحصول على متوسط درجة كل بُعد والانحرافات المعيارية له ومؤشرات الثبات، وكانت مستويات الاتساق الداخلي لكل الأبعاد مقبول باستثناء بعد الفرح أو الابتهاج Basking.

أجري حساب الدرجة الكلية لاستراتجيات تقديم الذات الدفاعية بجمع الدرجة الخام للأبعاد الفرعية الدفاعية لتقديم الذات وهي: اختلاق الأعذار، والتبرير، والتنصل من المسئولية أو إنكارها، وتعويق الذات، والاعتذار، والدرجة الكلية لاستراتيجيات تقديم الذات التوكيدية، بجمع الدرجة الخام للفرد في الأبعاد المتبقية وهي: الحظي، والتخويف، والدعاء، استحقاق، وتعزيز، التفجير، والفرح، والتمثيل، وبلغت قيمة معاملات ألفاكرونباخ لاستراتيجيات تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية ٠,٨٩، ٠,٩٢ على التوالي. بينما بلغت قيمة الفاكرونباخ للمقياس كاملاً ٠,٩٤.

العلاقة بين استراتيجيات تقديم الذات والمقاييس الأخرى:

أوضحت النتائج ارتباط الدرجة الكلية للمقياس أساليب تقديم الذات لعينة الدراسة ترتبط إيجابيًّا بدرجاتهم على مقياس مراقبة الذات، لكنها ترتبط سلبيًّا مع درجاتهم على مقياس المرغوبية الاجتماعية لمارلو/ كراون، كما ارتبطت المقاييس الفرعية (أي الاستراتيجيات الدفاعية والتوكيدية لتقديم الذات) بنفس النمط مع كل من مراقبة الذات والمرغوبية الاجتماعية، كما ارتبط كلا البعدين معًا بدلالة إحصائية موجبة ودالة عند٠,٠١ (ر= ٠,٥٤)، ولم يرتبط بعد الاستراتيجيات الدفاعية لتقديم الذات بدلالة إحصائية مع القلق

الاجتماعي، ووجدت علاقة ارتباطية موجبه ودالة إحصائيًّا بين كل من اختلاق الأعذار وإعاقة الذات مع القلق الاجتماعي.

تأثير عامل النوع أو الجنس:

كما درس تأثير عامل النوع أو الجنس على الأبعاد الفرعية الثلاثة عشر للمقياس معتبرًا إياها متغيرات مستقلة، وأجرى تحليل التباين المتعدد (MANOVA) حيث اتضح أن الأثر الرئيسي للنوع كان دال إحصائيًّا عند ٠,٠١ (ف عند درجة حرية تساوي ١٣، ١٨٦ = ٣,٨٢)، وأشارت اختبارات المتابعة ارتفاع متوسط درجة الرجال عن النساء في كل من المدح أو التملق، والترهيب أو التخويف، الاستحقاق أو الجدارة، وتجميل أو تحسين الذات، التهجم، والفرح basking، وكانت النساء أعلى درجة من الرجال في بعد الاعتذار فقط، ولم توجد فروق بين الجنسين في كل من: اختلاق الأعذار، والتبرير، التنصل من المسئولية أو إنكارها، وتعويق الذات، والتوسل، والتمثيل.

ولدراسة تأثير عامل النوع على استراتيجيات تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية، استخدمت درجات تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية كمتغيرات مستقلة في تحليل التبيان متعدد الاتجاهات MANOVA فكان معامل الأثر الرئيسي للفروق بين الجنسين دال إحصائيًّا عند ٠,٠١ (قيمة ف عند درجة حرية تساوي ٢، ١٩٧= ١٦,٩٤)، وأشارت اختبارات المتابعة عدم وجود فروق بين الجنسين في متوسط درجات الاستراتيجيات الدفاعية، ومع ذلك، أفاد الرجال أنهم أكثر استخدمًا للاستراتيجيات التوكيدية من النساء.

الدراسة الثانية: اختبار صدق المقياس وأبعاده

كانت نتائج الدراسة الأولى مُشجعة لأنها أوضحت تمتع ١٢ بعدًا من الأبعاد الثلاثة عشر من المقياس بدرجة جيدة من الثبات، علاوة على ذلك، وجد ارتباط دال إحصائيًّا مع مقاييس من المعتقد عادة أنها تقيس بعض جوانب تقديم الذات، فضلًا عن أن الارتباط بين كل من اختلاق الأعذار، وإعاقة الذات مع القلق الاجتماعي يقدم بعض الدعم للصدق التمييزي لمقياس تقديم الذات، ومن ثم فقد أجريت الدراسة الثانية لتحسين الاتساق الداخلي للمقياس واختبار صدقه التمييزي وتحليل البنية الأساسية للنسخة المعدلة.

أجري تطبيق البنود الثلاثة والسبعون التي تم الحصول عليها من الدراسة الأولى على عينة جديدة من المفحوصين بالإضافة إلى مقياس مارلو/ كراون للمرغوبية الاجتماعية، ومقياس إدارة الذات، ومقياس القلق الاجتماعي، ومقياس موضع الضبط لروتر ١٩٦٦، إذ لاحظ كل من باسجال وسنايدر Basgall & Snyder, 1988، وونج وأندرسون Wang & Anderson, 1994أن الأشخاص ذوى التحكم أو الضبط الخارجي يكونوا أكثر احتمالية فى استخدام أسلوب اختلاق الأعذار فى أعقاب الفشل من ذوى التحكم أو الضبط الداخلي، وبناء على هذه النتائج كان من المتوقع أن يحصل الأشخاص ذوو التوجه المرتفع للضبط الخارجي على درجات أعلى فى أبعاد الأساليب الدفاعية لتقديم الذات من ذوي الضبط الداخلي.

وأخيرًا، أجري التحليل العاملي التوكيدي لفحص ما إذا كان البناء العاملي لتقديم الذات يتكون من عامل عام واحد أو أنها ظاهرة مزدوجة الأوجه على النحو الذي اقترحه تيديشي

ولينكسكولد Tedeschi & Lindskold، وتيديشي وميلبورج Tedeschi & Melburg، حيث يعد التحليل العاملي التوكيدي هو أفضل طريقة استكشافية للبناء النظري المقترح من العوامل، كما هو الحال في الدراسة الحالية لأنه يسمح باختبار النظرية، حيث كان معامل الاتساق الداخلي لمقياس تقديم الذات مرتفع (٠,٩٤) في الدراسة الأولى، ما يشير إلى وجود بعد واحد يكمن وراء ذلك، وعلى حد علمنا، لم يقترح أحد نموذج العامل الواحد لاستراتيجيات تقديم الذات، ومن ناحية أخرى، اقترح تيديشي وآخرون العوامل السببية المولدة للأساليب الدفاعية والتوكيدية مختلفة، ومن ثم فإنها تنطوي على مكونين لتقديم الذات وليس مكون واحد.

عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة الحالية من ٣٩٥ طالبًا جامعيًا (١٧٩ ذكورًا، ٢١٢ إناثًا، ٤ لم يحددوا جنسهم)، من عينة كبيرة من طلاب جامعة نورث ايستيرن الدارسين لمقرر المدخل لعلم النفس.

إجراءات الدراسة:

كانت إجراءات هذه الدراسة مطابقة لإجراءات الدراسة الأولى، باستثناء إضافة مقياس روتر لموضع الضبط إلى الأدوات المستخدمة فيها، وتم تطبيق مقياس أساليب تقديم الذات المكون من ٧٣ بندًا الذي ثبت تمتعه بدرجة جيدة من الثبات فى الدراسة الأولى على كل جميع عينة الدراسة.

النتائج ومناقشتها

تم استبعاد عشرة بنود من بنود الصورة الأولى من المقياس بما فى ذلك جميع بنود بعد الفرح basking من أجل تحقيق مستويات عالية من الاتساق الداخلي وتقارب أو مساواة بين بنود جميع الأبعاد، وقد استبعد بعد الفرح basking من الدراسة بسبب انخفاض مستوى ثباته بطريقة ألفاكرونباخ، فقد أصبح عدد البنود في إحدى عشر بعد ٥ بنود، وثمانية بنود فى بعد واحد هو بعد المدح أو التملق.

الاتساق الداخلي: Internal consistency

تشير نتائج الاتساق الداخلي للمقياس إلى تمتع أبعاده الاثني عشر بدرجة جيدة من الثبات بطريقة ألفاكرونباخ، حيث تراوحت بين ٠,٥٨-٠,٩١، كما بلغ معامل ثبات الأبعاد الدفاعية والتوكيدية لتقديم الذات ٠,٨٦، ٠,٩١ على الترتيب، ومعامل ثبات المقياس ككل ٠,٩٣ وهي معاملات ثبات مرتفعة وقريبة من تلك التى تم الحصول عليها في الدراسة الأولى.

العلاقة مع المقاييس الأخرى:

- **العلاقة مع القلق الاجتماعي:** ارتبط القلق الاجتماعي بدلالة إحصائية موجبة عند ٠,٠١ بكل من اختلاق الأعذار، والتبرير، والتنصل من المسئولية أو إنكارها، وتعويق الذات، والتوسل، بينما كانت العلاقة غير دالة مع الأبعاد الأخرى، كما ارتبطت الدرجة الكلية للأبعاد الدفاعية بدلالة إحصائية موجبة عند ٠,٠١ موجبة مع القلق الاجتماعي، لكنها غير دالة مع الدرجة الكلية للأبعاد التوكيدية، وكان معامل الارتباط بين الدرجة الكلية للمقياس والقلق الاجتماعي دال إحصائيًا عند ٠,٠١.

- **العلاقة مع مراقبة الذات self-monitoring:** ارتبطت جميع أبعاد أساليب تقديم الذات بدلالة إحصائية موجبة عند ٠,٠١ مع الدرجة الكلية لمراقبة الذات باستثناء بعد الاعتذار، كما ارتبطت كل من الدرجة الكلية لأساليب تقديم الذات الدفاعية (ر=٠,٢٩)، والتوكيدية (ر=٠,٣٥)، والدرجة الكلية (ر=٠,٣٥) وكلها دالة إحصائية عند ٠,٠١.
- **العلاقة مع المرغوبية الاجتماعية:** ارتبطت جميع أبعاد أساليب تقديم الذات بدلالة إحصائية سالبة عند ٠,٠١ مع مقياس مارلو/ كراون للمرغوبية الاجتماعية باستثناء بعد الاعتذار فقد ارتبطا معًا ارتباطًا موجبًا ودال إحصائيًّا عند ٠,٠١، كما ارتبطت كل من الدرجة الكلية لأساليب تقديم الذات الدفاعية (ر=٠,٢٧)، والتوكيدية (ر=٠,٣٠)، والدرجة الكلية (ر=٠,٣١) وكلها دالة إحصائية عند ٠,٠١.
- **العلاقة مع موضع الضبط أو مركز التحكم:** ارتبط مقياس موضع الضبط أو مركز التحكم لروتر بدلالة إحصائية موجبة عند ٠,٠١ مع كل من: اختلاق الأعذار، وتعويق الذات، Supplication مع ، وبدلالة إحصائية موجبة ودالة إحصائيًّا عند ٠,٠٥ مع بعد Disclaimer، فى حين كانت العلاقة سالبة ودالة إحصائيًّا عند ٠,٠١ مع بعد التمثيل، وسالبة ودالة إحصائيًّا عند ٠,٠٥ مع بعد الاعتذار، كما ارتبط موضع الضبط بدلالة إحصائية موجبة عند ٠,٠٥مع الدرجة الكلية لأبعاد تقديم الذات الدفاعية(ر=٠,١٦)، وغير دال مع الدرجة الكلية لأبعاد تقديم الذات التوكيدية، والدرجة الكلية للمقياس.

تتفق هذه النتائج مع نتائج الدراسة الأولى، ومع النتائج التي توصل إليها كل من شيلنكر وليري Schlenker & Leary, 1982, 1985، وستروب Strube, 1985 حول وجود علاقة بين القلق الاجتماعي واستراتيجيات تقديم الذات الدفاعية، وعدم وجود علاقة بين أساليب تقديم الذات التوكيدية وكل من القلق الاجتماعي وموضع الضبط، وتفترض هذه النتائج أن كل من الأبعاد الدفاعية والتوكيدية لتقديم الذات تقيس مكونات مختلفة لكنها مرتبطة، حيث ترتبط الأبعاد الفرعية الدفاعية والتوكيدية بدلالة إحصائية قوية (ر=٠,٦٢)، مما يدل على أن الشخص الذي يميل لاستخدام أساليب تقديم الذات الدفاعية بشكل متكرر يميل كذلك لاستخدام أساليب تقديم الذات التوكيدية، والعكس صحيح.

تأثير عامل النوع أو الجنس:

كما درس تأثير عامل النوع أو الجنس على الأبعاد الفرعية الإثنا عشر للمقياس معتبرًا إياها متغيرات تابعة باستخدام تحليل التباين المتعدد (MANOVA) حيث اتضح أن الأثر الرئيسي للنوع كان دال إحصائيًّا عند ٠,٠١ (ف عند درجة حرية تساوي ١٢، ٣٦٥ = ٩,٧٧)، وأشارت قياسات المتابعة ارتفاع متوسط درجة الرجال عن النساء في كل من التبرير، والمدح أو التملق، والترهيب أو التخويف، والاستحقاق أو الجدارة، والتعزيز، والهجوم، بينما حققت النساء درجة أعلى من الرجال في بعد الاعتذار فقط، ولم توجد فروق بين الجنسين في كل من: اختلاق الأعذار، والتنصل من المسئولية أو إنكارها، وتعويق الذات، والتوسل، والتمثيل.

ولاختبار تأثير عامل النوع على استراتيجيات تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية، استخدمت درجات تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية كمتغيرات تابعة فى تحليل التبيان متعدد الاتجاهات

MANOVA فكان معامل الأثر الرئيسي للنوع أو الجنس دال إحصائيًّا عند ٠,٠١ (قيمة ف عند درجة حرية تساوي ٢، ٣٧٥= ٤٣,١٨) ، وأشارت قياسات المتابعة عدم وجود فروق بين الجنسين في متوسط درجات الاستراتيجيات الدفاعية، بينما وجدت فروق ذات دلالة إحصائية عند ٠,٠١ بين الرجال والنساء فى الاستراتيجيات التوكيدية لصالح الرجال، أي أن الرجال أكثر استخدامًا للاستراتيجيات التوكيدية من النساء.

أبعاد مقياس أساليب تقديم الذات:

تفترض المناقشات التى تتعلق باستراتيجيات تقديم الذات دائمًا أن الفاعل يهتم بتقديم هوية إيجابية للآخرين في المقام الأول لكسب القبول الاجتماعي لديهم، حيث تمثل حاجته للحصول على للقبول السبب الأساسي لممارسة أساليب تقديم الذات، ومن ثم فقد يكون التركيب البنائي للمقياس أحادي البعد، وبالفعل، فقد وجد في الدراستين الأولى والثانية أن الاتساق الداخلي للبنود كان مرتفعًا جدًّا، ويوفر بعض الأدلة على أنه قد تكون ذات بُعد واحد، ومع ذلك فإن العلاقة السلبية بين أبعاد مقياس تقديم الذات ومقياس المرغوبية الاجتماعية لا يتفق مع فرضية أن تقديم الذات ينبع أساسًا من الانشغال والقلق المتعلق بالحصول على الموافقة الاجتماعية، بالإضافة إلى ذلك، تفترض النتيجة التي ترى أن الاستراتيجيات الدفاعية لتقديم الذات فقط (وليست الاستراتيجيات التوكيدية) ترتبط بكل من موضع الضبط والقلق الاجتماعي وجود بناء عاملي مكون من بعدين، وقد تتفق هذه النتيجة مع اقتراح تيديشي وليندسكولد ١٩٧٦.

لاختبار هذه النماذج المتنافسة استخدم التحليل العاملي التوكيدي بطريقة أقصى احتمال باستخدام برنامج ليزرل، إذ أجريت مقارنة بين نموذج العامل الواحد الذي يفترض وجود عامل أساسي واحد يجمع الأبعاد الاثني عشر لاستراتيجيات تقديم الذات، ونموذج العاملين الذي يفترض وجود عاملين، حيث حُسب في البداية مؤشر جودة التطابق goodness-of-fit index، ومؤشر تطابق المقارنة، ثم اختبار (ت) لمقارنة الفروق بين معامل المسار الفردي للعوامل المفترضة والمستنتجة أو الملحوظة، وأخيرًا، تم مقارنة نموذج العامل الواحد بنموذج العاملين من خلال تقييم الفروق باستخدام محك التطابق (كا٢) بين كلا النموذجين.

تشير نتائج محك التطابق أن قيمة كا٢ لنموذج العامل الواحد دال إحصائيًّا عند٠,٠١ لكن قيمة كل من GFI، CFI لنموذج العامل الواحد (النموذج الأول) تشير إلى ضعف جودة التطابق، إذ إن كل معاملات المسار دالة إحصائيًّا، ما يعني أن جميع أساليب تقديم الذات ترتبط بالعامل الأعلى رتبة لاستراتيجيات تقديم الذات، أما نموذج العاملين فقد أوضح تشبع جميع أبعاد الاستراتيجيات الدفاعية على العامل الأول باستثناء بعد واحد وهو الاعتذار، وتشبع جميع أبعاد الاستراتيجيات التوكيدية على العامل الثاني، وكانت قيمة كا٢ دالة إحصائيًّا وتشير قيمة كل من GFI، CFI لنموذج العاملين إلى جودة التطابق نسبيًّا مقارنة بنموذج العامل الواحد، حيث كانت معاملات المسار بين المتغيرات الكامنة والمتغيرات الملحوظة دالة إحصائيًّا لجميع أبعاد مقياس استراتيجيات تقديم الذات باستثناء بعد الاعتذار،

كما توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية عند٠,٠١ بين كلا العاملين (ر=٠,٧٩)، وهما عامل الاستراتيجيات الدفاعية وعامل الاستراتيجيات التوكيدية.

تم اختبار الفرضية القائلة بأن جودة التطابق للنموذج الثاني(نموذج العاملين) يختلف عن جودة التطابق لنموذج العامل الواحد بفروق ذات دلالة إحصائية، وذلك باستخدام الفروق فى كا٢ بين النموذجين، حيث وجد أنها دالة إحصائياً لصالح نموذج العاملين ما يدل على جودة تطابق نموذج العاملين مقارنة بنموذج العامل الواحد، كما تشير قيم كل من GFI وCFI أيضا إلى تميز نموذج العاملين مقارنة بنموذج العامل الواحد، وعموما، تشير نتائج هذه التحليلات إلى أنه رغم ارتباط الأساليب الدفاعية والأساليب التوكيدية إلا أنها تركيبات أو بنى واضحة ومستقلة.

الدراسة الثالثة: مؤشرات ثبات المقياس بإعادة التطبيق:

أظهرت الدراستان الأوليان أن أساليب تقديم الذات تتمتع بدرجة جيدة من الاتساق الداخلي، ولكن يبقى أن نتحقق من أنها تتمتع بدرجة مقبولة من الثبات بطريقة إعادة الاختبار، فإذا كانت أساليب تقديم الذات مُتسقة عبر الزمن فسوف يتم الحصول على ارتباط مرتفع بين درجات التطبيق الأول والتطبيق الثاني على نفس العينة من المشاركين.

عينة الدراسة

طبق المقياس على ٩٨ طالبًا جامعيًّا (٣٧ ذكورًا، ٦١ إناثًا) من جامعة نورث إيسترن الدارسين لمقرر المدخل لعلم النفس، سبعة وسبعون من هؤلاء الطلاب (٢٨ ذكورًا، ٤٩ إناثًا) شارك في التطبيق الثاني للاختبار. وأسقطت بيانات طالبتين في التطبيق الثاني بسبب عدم التزامهم بالتعليمات. وعدم اكتمال الإجابة على المقياس ومن ثم بلغ حجم العينة المستخدمة لقياس الثبات ٧٥ طالبًا (٢٨ ذكورًا، ٤٧ إناثًا).

وكانت الإجراءات المتبعة في هذه الدراسة مطابقة لإجراءات الدراسة الأولى، حيث طبقت مقياس أساليب تقديم الذات المكون من ٦٣ عبارة على مجموعات صغيرة، وأعيد تطبيقه عليهم بعد مدة زمنية تراوحت بين أسبوعين وثلاث أسابيع.

مؤشرات الثبات بإعادة التطبيق:

بلغ معامل الارتباط بين الدرجة الكلية لاختبار أساليب تقديم الذات في التطبيق الأول والثاني ٠,٨٩(دالة عند ٠,٠١)، بينما بلغ معامل الارتباط بين التطبيق الأول والثاني للدرجة الكلية لبعدي الأساليب الدفاعية والتوكيدية ٠,٨٨ و٠,٨٧ على التوالي (دالة عند ٠,٠١). وكانت معاملات الارتباط بين التطبيقين للأبعاد الفرعية على النحو الآتي: اختلاق الأعذار(٠,٧١)، والتبرير (٠,٧٠)، والتنصل من المسئولية (٠,٧٥)، وتعويق الذات (٠,٨٣)، والاعتذار (٠,٥١)، والمدح أو التملق (٠,٨١)، والتخويف أو الترهيب(٠,٧٩)، والتوسل (٠,٨٥)، والاستحقاق (٠,٧٧)، تحسين أو تعزيز الذات (٠,٨٠)، والهجوم (٠,٧٥)، والتمثيل (٠,٧٣). وكلها دالة إحصائيًّا عند ٠,٠١. وتشير هذه النتائج عمومًا إلى تمتع أساليب أو استراتيجيات تقديم الذات بدرجة جيدة من الثبات عبر الزمن.

تأثير النوع(الجنس):

أشارت نتائج تحليل التباين أحادي الاتجاه MANOVA لدرجات المقاييس الفرعية لتقديم الذات الدفاعية والتوكيدية إلى أن التأثير الرئيسي للنوع (ذكور/ إناث) كان كبيرًا، حيث كانت قيمة ف= ٣,١٧ (عند درجة حرية ٢، ٦٨)، وهي دالة عند ٠,٠٥ ومع ذلك، أظهرت القياسات البعدية عدم وجود فروق بين الجنسين فى متوسطي درجاتهم فى كل من الاستراتيجيات الدفاعية أو التوكيدية.

الدراسة الرابعة: علاقة أساليب تقديم الذات بتعويق الذات

من أجل الحصول على أفضل تقدير لصدق المقياس تم دراسة العلاقة بين استراتيجيات تقديم الذات ومقياس آخر من مقاييس تقديم الذات هو مقياس تعويق الذات-self handicapping scale لجونز ورودولت Jones & Rhodewalt, 1982 وبمقارنة بُعد واحد من مقياس أساليب تقديم الذات يمكننا دراسة الصدق التقاربي لبعد محدد في المقياس، وكذلك الصدق التمييزي للأبعاد الفرعية الأخرى. فإذا كان مقياس أساليب تقديم الذات يتمتع بدرجة جيدة من الصدق ينبغي أن يرتبط بمقياس آخر في تعويق الذات، بالإضافة إلى ذلك، بما أن تعويق الذات من الأساليب الدفاعية لتقديم الذات، يجب أن يرتبط مقياس تعويق الذات لجونز ورودولت بدرجة أكبر بأساليب تقديم الذات الدفاعية الأخرى مقارنة بارتباطه بالأساليب التوكيدية، وينبغي أن تكون أقوى علاقة بين بُعد تعويق الذات فى المقياس الحالي ومقياس تعويق الذات لجونز ورودولت ١٩٨٢.

عينة الدراسة:

تكونت عينة هذه الدراسة من ٢٣٢ طالبًا جامعيًّا (١١٤ ذكورًا، ١١٧ إناثًا، وطالب واحد لم يحدد جنسه) يدرسون مقرر المدخل إلى علم النفس، متوسط أعمارهم ١٨,٧٤ سنة.

إجراءات الدراسة:

تتطابق الإجراءات فى هذه الدراسة مع الإجراءات التي اتبعت فى الدراسة الأولى، إذ أجاب المفحوصون على مقياس أساليب تقديم الذات بالإضافة إلى مقياس تعويق الذات لجونز ورودولت ١٩٨٢، الذي يقيس ميل الأفراد إلى استخدام سلوكيات تعويق الذات مثل التسويف والمرض والإفراط، حيث أجاب المشاركون على المقياس في معمل علم النفس أثناء انتظارهم للمشاركة في دراسة أخرى.

النتائج:

أوضحت النتائج وجود علاقة ارتباطية موجبة ودالة إحصائيًّا عند ٠,٠٥ بين درجة مقياس جونز ورودولت لتعويق الذات مع الدرجة الكلية لأبعاد تقديم الذات الدفاعية (ر=٠,٤٤)، بينما كانت العلاقة غير دالة إحصائيًّا مع الدرجة الكلية للأبعاد التوكيدية (ر=٠,١٩)، وتم اختبار الفروق بين هاتين القيمتين لمعامل الارتباط من خلال تحويل معامل الارتباط إلى النسبة الحرجة (Z) والمقارنة بين قيمتي النسبة الحرجة، إذ أوضحت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند ٠,٠٥ بينهما (z-diff=2,99)، مما يؤكد النتيجة المتوقعة من ارتباط مقياس تعويق الذات بالأساليب الدفاعية بدرجة هي أقوى من ارتباطه بالأساليب التوكيدية. وباختبار العلاقة بين مقياس تعويق الذات لجونز ورودولت

١٩٨٢والأبعاد الفرعية لمقياس أساليب تقديم الذات كانت أقوى علاقة مع بعد تعويق الذات في المقياس الحالي (ر=٠,٥٥)، واختلاق الأعذار (ر= ٠,٤٠)، والتبرير (ر= ٠,٢٢)، والتنصل من المسئولية (ر=٠,٣٨)، والمدح أو التملق (ر=٠,١٩)، والتوسل (ر=٠,٤٠)، والأهلية أو الاستحقاق (ر=٠,١٣، دالة عند ٠,٠٥)، تعزيز أو ترقية الذات (ر=٠,١٤، دالة عند ٠,٠٥)، والهجوم (ر= ٠,٢١)، بينما كانت العلاقة مع بعد الاستشهاد بالأمثال أو التمثيل سالبة ودالة إحصائيًّا عند ٠,٠١(ر=-٠,٢٠)، وكانت العلاقة موجبه ودالة إحصائيًّا عند ٠,٠١ مع الدرجة الكلية للمقياس(ر= ٠,٣٢). بينما كانت العلاقة غير دالة مع الأبعاد الأخرى للمقياس.

تأثير النوع:

بإجراء تحليل التباين MANOVA لدرجات المقاييس الفرعية لأبعاد تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية أشارت النتائج أن التأثير الرئيسي للنوع كبير، إذ كانت قيمة ف=٢٥,٥٠ عند درجة حرية ٢,٢٢٨، وهي دالة عند ٠,٠٠٥، كما يوجد تأثير أحادي التباين للنوع على أساليب تقديم الذات التوكيدية (ف= ١٢,٨١عند درجة حرية ١، ٢٢٩، ودالة عند ٠,٠٠٥)، إذ سجل الرجال درجة أعلى من النساء، كما يوجد تأثير أحادي التباين للنوع على أساليب تقديم الذات الدفاعية (ف= ٥,٠٤ عند درجة حرية ١، ٢٢٩ وهي دالة عند ٠,٠٠٥)، وحققت النساء درجة أعلى قليلاً من الرجال.

ولدراسة ثبات وقوة تأثير النوع، تم حساب حجم تأثير الفروق الكلية بين الجنسين في استخدامهما لأساليب تقديم الذات الدفاعية والتوكيدية للدراسات الأربعة، كما تم حساب حجم التأثير الكلي أيضًا، وكان حجم التأثير (G) الذي يمثل الفرق المعياري بين الذكور والإناث في معدلات استخدامهم لسلوكيات تقديم الذات بأسلوب التقرير الذاتي، وبتحويل قيم حجم التأثير إلى القيم d إذ يميل حجم التأثير إلى التأثر بحجم العينة وخاصة إذا كانت صغيرة العدد.

بلغ المتوسط العام لحجم التأثير غير الوزني لمجموع الأبعاد الدفاعية -٠,١٤ بينما بلغ متوسط حجم التأثير الكلي لحجم العينة -٠,١٣(تكون دالة عند ٠,٠٥ إذا تراوحت بين -٠,٢٦، ٠,٠١) وكانت الدراسات الأربعة متجانسة من حيث قيمة كا٢ مما يدل على تجانس حجم التأثير الذي يشير إلى عدم وجود اختلاف بين الجنسين في الدرجة الكلية للأبعاد الفرعية فى تقديم الذات الدفاعية واتساقها أو اتفاقها عبر الدراسات الأربعة. أما بالنسبة للدرجات الفرعية لأساليب تقديم الذات التوكيدية، فقد بلغ المتوسط العام لحجم التأثير غير الوزني ٠,٥١ ومتوسط حجم التأثير الكلي لحجم العينة ٠,٥٧ (تكون دالة عند ٠,٠٥ إذا تراوحت بين ٠,٤٣، ٠,٧٠) مما يُظهر تأثير كبير لمتغير النوع على الأساليب التوكيدية في الدراسات الأربعة. وتجانسها او اتفاقها في هذا الأمر، إذ كانت تشير جميعها إلى أن الرجال يقررون أنهم أكثر استخدامًا لأساليب تقديم الذات التوكيدية بشكل متكرر من الإناث في جميع هذه الدراسات.

الخصائص السيكومترية للمقياس في البيئة المصرية:

للتعرف على الخصائص السيكومترية للمقياس في البيئة المصرية تم ترجمته إلى اللغة العربية بواسطة أحد المتخصصين في اللغة الإنجليزية ومراجعته من قبل زميل آخر، والتأكيد على وجود روح العبارة ونصها في المقياس المُترجم، ومراعاة صياغة العبارات بلغة سهلة وبسيطة، وأن تكون قصيرة بقدر الإمكان.

العينة:

تم تطبيق المقياس على عينة قوامها ١٩٦ طالبًا وطالبة بمرحلتي البكالوريوس والدراسات العليا (دبلوم التفرغ والدبلوم الخاص) من طلاب الجامعة تتراوح أعمارهم بين ٢١-٣٤ سنة بمتوسط ٢٦,٨٧ سنة، وانحراف معياري ٤,٢٢، وتنقسم حسب النوع إلى ٦٦ ذكورًا، ١٣٠ إناثًا.

أولاً _ الاتساق الداخلي للمقياس:

لحساب الاتساق الداخلي للمقياس تم حساب معامل الارتباط بين درجة المفردة ودرجة البعد الذي تنتمي إليه بعد حذف درجة المفردة من الدرجة الكُلية للبعد على العينة الأولى للدراسة (ن=١٩٦ طالبًا وطالبة)، وأسفر ذلك عن ارتباط جميع مفردات المقياس بالبعد الذي تنتمي إليه عند مستوى دلالة ٠,٠١ فيما عدا البند رقم ٤١ فقط، إذ كان معامل ارتباطه بالبعد دالاً عند ٠,٠٥، مما يدل على تماسك أبعاد المقياس واتساقها الداخلي كما يوضحها الجداول (١، ٢، ٣، ٤، ٥):

جدول (١) الاتساق الداخلي لأبعاد تقديم الذات الدفاعية

التماس العُذر أو اختلاق الأعذار			التبرير			التنصل من المسئولية		
رقم المفردة	ر	مستوى الدلالة	رقم المفردة	ر	مستوى الدلالة	رقم المفردة	ر	مستوى الدلالة
٣٤	٠,٤٠	٠,٠١	٥	٠,٣٦	٠,٠١	٤	٠,٣٧	٠,٠١
٣٥	٠,٣٨	٠,٠١	٤٣	٠,٤٧	٠,٠١	١٠	٠,٥٢	٠,٠١
٣٨	٠,٤٢	٠,٠١	٤٤	٠,٤٥	٠,٠١	١٦	٠,٣٧	٠,٠١
٤٧	٠,٣٥	٠,٠١	٦٠	٠,٣٥	٠,٠١	٢٤	٠,٥٠	٠,٠١
٦١	٠,٤٩	٠,٠١	٦٣	٠,٤٤	٠,٠١	٤٨	٠,٤٧	٠,٠١
تعويق الذات			الاعتذار					
رقم المفردة	ر	مستوى الدلالة	رقم المفردة	ر	مستوى الدلالة			
١٢	٠,٢٧	٠,٠١	٣	٠,٣٧	٠,٠١	ر ≤ ٠,١٤ دالة عند ٠,٠٥ ر ≤ ٠,١٨ دالة عند ٠,٠١		
٤١	٠,١٦	٠,٠٥	١٣	٠,٦٣	٠,٠١			
٥٢	٠,٢	٠,٠١	١٧	٠,٥	٠,٠			

	٧			٠	١
٥٦	٠,٤٢	٠,٠١	٢٨	٠,٥٢	٠,٠١
٥٧	٠,٣٦	٠,٠١	٤٩	٠,٣١	٠,٠١

يتضح من الجدول السابق أن جميع بنود المقياس ترتبط بالبعد الذي تنتمي له عند مستوى دلالة ٠,٠١ ما عدا المفردة رقم ٤١ فترتبط عند مستوي دلالة ٠,٠٥ مما يدل على تماسك أبعاد تقديم الذات الدفاعية وتمتعها بدرجة جيدة من الاتساق الداخلي،

جدول (٢) الاتساق الداخلي لأبعاد تقديم الذات التوكيدية

المدح			الترهيب			التوسل		
رقم المفردة	**ر**	**مستوى الدلالة**	**رقم المفردة**	**ر**	**مستوى الدلالة**	**رقم المفردة**	**ر**	**مستوى الدلالة**
٩	**٠,٦٤**	**٠,٠١**	**١**	**٠,٥٣**	**٠,٠١**	**٧**	**٠,٦٢**	**٠,٠١**
١١	**٠,٦٠**	**٠,٠١**	**٢**	**٠,٤٨**	**٠,٠١**	**٨**	**٠,٣٦**	**٠,٠١**
٢٧	**٠,٥٤**	**٠,٠١**	**٣١**	**٠,٦٣**	**٠,٠١**	**١٤**	**٠,٥٥**	**٠,٠١**
٣٢	**٠,٣٢**	**٠,٠١**	**٥٠**	**٠,٧٥**	**٠,٠١**	**٣٠**	**٠,٣٣**	**٠,٠١**
٣٧	**٠,٣٧**	**٠,٠١**	**٥٨**	**٠,٦٩**	**٠,٠١**	**٥٣**	**٠,٣٨**	**٠,٠١**
٤٢	**٠,٤١**	**٠,٠١**						
٥١	**٠,٦٦**	**٠,٠١**						
٦٢	**٠,٦١**	**٠,٠١**						
الجدارة			تجميل الذات			الهجوم		
رقم المفردة	**ر**	**مستوى الدلالة**	**رقم المفردة**	**ر**	**مستوى الدلالة**	**رقم المفردة**	**ر**	**مستوى الدلالة**
٢١	**٠,٥٦**	**٠,٠١**	**٦**	**٠,٣٧**	**٠,٠١**	**١٩**	**٠,٣٥**	**٠,٠١**
٢٢	**٠,٣٦**	**٠,٠١**	**١٨**	**٠,٥٠**	**٠,٠١**	**٢٦**	**٠,٥٠**	**٠,٠١**
٣٩	**٠,٥٦**	**٠,٠١**	**٢٩**	**٠,٤٦**	**٠,٠١**	**٣٣**	**٠,٦٥**	**٠,٠١**
٤٥	**٠,٥٠**	**٠,٠١**	**٤٠**	**٠,٤١**	**٠,٠١**	**٤٦**	**٠,٥٦**	**٠,٠١**
٥٤	**٠,٣٥**	**٠,٠١**	**٥٩**	**٠,٦١**	**٠,٠١**	**٥٥**	**٠,٦٣**	**٠,٠١**
التمثيل								
رقم المفردة	**ر**	**مستوى الدلالة**						
١٥	**٠,٦٥**	**٠,٠١**						
٢٠	**٠,٦٠**	**٠,٠١**						
٢٣	**٠,٦٣**	**٠,٠١**						
٢٥	**٠,٥٦**	**٠,٠١**						
٣٦	**٠,٣٢**	**٠,٠١**						

ر ≤ ٠,١٤ دالة عند ٠,٠٥

ر ≤٠,١٨ دالة عند ٠,٠١

يتضح من الجدول السابق أن جميع بنود المقياس ترتبط بالبعد الذي تنتمي له عند مستوى دلالة ٠,٠١، مما يدل على تماسك أبعاد تقديم الذات التوكيدية وتمتعها بدرجة جيدة من الاتساق الداخلي.

كما ارتبطت أبعاد المقياس بالدرجة الكلية له بقيم تراوحت بين ٠,٠٤١، ٠,٦٩ وكلها دالة إحصائيًّا عند ٠,٠١، كما يوضحها الجدول الآتي:

جدول (٣) الاتساق الداخلي للأبعاد الدفاعية في تقديم الذات

البعد	معامل الارتباط مع الدرجة الكلية	مستوى الدلالة
التماس العُذر أو اختلاق الأعذار	٠,٧٤	٠,٠١
التبرير	٠,٧٥	٠,٠١
التنصل من المسؤولية أو إنكارها	٠,٦٨	٠,٠١
تعويق الذات	٠,٦١	٠,٠١
الاعتذار	٠,٣٧	٠,٠١

جدول (٤) الاتساق الداخلي للأبعاد التوكيدية في تقديم الذات

البعد	معامل الارتباط مع الدرجة الكلية	مستوى الدلالة
المدح (أو التملق)	٠,٨٢	٠,٠١
الترهيب أو التخويف	٠,٧٥	٠,٠١
التوسل	٠,٥٩	٠,٠١
الجدارة أو الأهلية أو الاستحقاق	٠,٨٠	٠,٠١
تجميل أو تزيين (الذات)	٠,٨٠	٠,٠١
الهجوم (التهجم)	٠,٧٦	٠,٠١
ضرب المثل(التمثيل)	٠,٥٣	٠,٠١

جدول (٥) الاتساق الداخلي لمقياس تقديم الذات

البعد	معامل الارتباط مع الدرجة الكلية للمقياس	مستوى الدلالة
الأساليب الدفاعية في تقديم الذات	٠,٨٢	٠,٠١
الأساليب التوكيدية في تقديم الذات	٠,٩٥	٠,٠١

ثانيا: صدق المقياس:

١- الصدق الظاهري للمقياس:

يتمتع مقياس أساليب تقديم الذات _ من خلال النظرة الظاهرية له _ بدرجة جيدة من الصدق الظاهري، فمن خلال القراءة المتأنية من قبل أي متخصص لبنود كل بعد سوف يلاحظ أنها مصاغه لفظياً لقياس البعد الذي تندرج تحته، كما أن عبارات المقياس مختصرة وقصيرة فى أغلبها، وواضحة ولا تحتمل أي عبارة فيه أكثر من معنى، ويؤكد ذلك فى عدم

استفسار أي مفحوص عن معنى أي من عباراته، وعدم صدور أي شكوى تشير إلى غموض الصياغة اللفظية لأي من بنوده.

٢- الصدق التلازمي للمقياس:

للتحقق من الصدق التلازمي لمقياس أساليب تقديم الذات قام الباحث بتطبيقه مع النسخة العربية من مقياس استراتيجيات تقديم الذات Self-Presentation Strategies من إعداد هنري ليون Honoree Leon, 1999 ونقلته للعربية سامية خليل في رسالتها للدكتوراه تحت إشرافي عام ٢٠٠٨، ويتكون المقياس من خمسة ثلاثون (٣٥) بندًا تندرج تحت خمس أبعاد رئيسية هي القبول والتخويف والتمثيل والتوسل وترقية الذات بالإضافة إلى الدرجة الكلية للمقياس، وذلك على عينة التقنين الحالية (١٩٦ طالبًا وطالبة)، حيث ارتبطت أبعاد مقياس استراتيجيات تقديم الذات والدرجة الكلية له بالدرجة الكلية للأساليب الدفاعية والتوكيدية والدرجة الكلية له، كما يوضحها الجدول الآتي.

جدول (٦) الصدق التلازمي لمقياس تقديم الذات

أساليب تقديم الذات / أبعاد مقياس ليون	الدرجة الكلية للأساليب الدفاعية	الدرجة الكلية للأساليب التوكيدية	الدرجة الكلية للمقياس
القبول	٠,٥١**	٠,٢٣**	٠,٤٢**
التخويف	٠,٣٠**	٠,٦٦**	٠,٥١**
التمثيل	٠,٢١**	٠,٥٩**	٠,٤٦**
التوسل	٠,٦٢**	٠,٢٤**	٠,٥٢**
ترقية الذات	٠,٢٥**	٠,٦٨**	٠,٥٦**
الدرجة الكلية	٠,٤٢**	٠,٥٠**	٠,٤٧**

** دالة عند ٠,٠١

يتضح من الجدول السابق ارتباط الأبعاد الدرجة الكلية للمقياسين بدلالة إحصائية عند ٠,٠١ مما يدل على الصدق التقاربي للمقياس.

٣-الصدق التنبؤي:

أشارت نتائج بعض الدراسات وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور والإناث في أساليب تقديم الذات الدفاعية لصالح الإناث، وفى أساليب تقديم الذات التوكيدية لصالح الذكور، أي إنه من المتوقع أن تحقق الإناث درجة أعلى في أساليب تقديم الذات الدفاعية ويحقق الذكور درجة أعلى في تقديم الذات التوكيدية، وللتحقق من الصدق التنبؤي للمقياس أجريت مقارنة بين متوسطي درجات الذكور والإناث على أبعاد المقياس، وتوصلت النتائج إلى تدعيم جزئيٍّ لا كليٍّ لنتائج الدراسات السابقة المتعلقة بالفروق بين الجنسين، حيث وجدت فروق بين الجنسين في بعض الأساليب الدفاعية مثل التنصل من المسئولية والاعتذار، وكانت الفروق في صالح الذكور، بينما لم توجد فروق بينهما في بقية

الأبعاد والدرجة الكلية للأساليب الدفاعية، وهذه النتيجة غير متوقعة، وربما ترجع إلى الفروق الثقافية، بينما وجدت فروق ذات دلالة إحصائية بينهما عند ٠,٠١ في جميع الأساليب التوكيدية والدرجة الكلية لها (ما عدا بعد التوسل) وكذلك في الدرجة الكلية للمقياس، كما يوضحها الجدول الآتي، وهو ما يؤكد تمتع المقياس بدرجة مقبولة من الصدق التنبؤي.

جدول(٧) قيم ت لدلالة الفروق بين الذكور والإناث في أبعاد مقياس أساليب تقديم الذات

الأبعاد	الذكور ن=٦٦		الإناث ن= ١٣٠		قيم ت ودلالتها
	م	ع	م	ع	
التماس العُذر أو اختلاق الأعذار	١٤,٣٦	٣,٣٥	١٤,١٨	٣,٥٠	٠,٣٤
التبرير	١٣,٨٥	٣,٦٦	١٣,٤٥	٣,٢٠	٠,٧٩
التنصل من المسؤولية أو إنكارها	١٣,٠٦	٣,١٧	١١,٩١	٣,٣٦	*٢,٣٢
تعويق الذات	١٢,٢١	٢,٦٩	١٢,٨٣	٣,٤١	١,٢٨
الاعتذار	١٨,٩٤	٣,٠٣	١٧,٣٨	٣,٥٥	**٣,٠٤
الدرجة الكلية للأساليب الدفاعية	٧٢,٤٢	١٠,٤٥	٦٩,٧٥	١٠,٤٨	١,٦٩
المدح (أو التملق)	٣٢,٤٢	٥,٢٩	١٩,٧١	٥,٣٥	**٤,٦٢
الترهيب أو التخويف	٩,٠٩	٣,٦٤	٧,٤٩	٢,٧٩	**٣,٤١
التوسل	١٠,٥٨	٣,٢٥	١٠,١٨	٢,٩٥	٠,٨٥
الجدارة أو الأهلية أو الاستحقاق	١٣,١٣	٣,٦٢	١١,٤٢	٣,٢٨	**٣,٣٨
تجميل أو تزيين (الذات)	١٤,١٢	٣,٧٤	١٢,٤٢	٣,٥٨	**٣,١١
الهجوم (التهجم)	١٠,٤٢	٣,٦٢	٨,٥١	٢,٨٤	**٤,٠٦
ضرب المثل(التمثيل)	١٧,٤٣	٣,٢٣	١٥,٥٤	٣,٩٤	**٣,٣٦
الدرجة الكلية للأساليب التوكيدية	٩٨,٢١	١٩,٢٤	٨٥,٢٦	١٧,٣٨	**٤,٧٦
الدرجة الكلية للمقياس	١٧٠,٦٤	٢٦,٩٨	١٥٥,٠٢	٢٥,٠١	**٤,٠٢

٤-الصدق العاملي للمقياس:

للتحقق من الصدق العاملي للمقياس أُجري التحليل العاملي بطريقة المكونات الأساسية لهوتلينج وتدوير المحاور بطريقة فاريمكس لكايزر على الأبعاد الفرعية الإحدى عشر للمقياس، حيث تشبعت هذه الأبعاد على ٣ عوامل بإجمالي نسبة تباين مرتفعة مقدراها ٦٤,٤١%، فإذا فرضنا أن الحد الأدنى لتشبع الأبعاد على العوامل هو ٠,٥٠ لجعل العوامل أكثر نقاءً ووضوحًا يمكن القول أن العامل الأول تشبع بجميع أبعاد الأساليب التوكيدية

باستثناء بعد التمثيل بالإضافة إلى بعد التنصل من المسئولية من الأبعاد الدفاعية بنسبة تباين مقدارها ٣٠,٦٥%، بينما تشبع العامل الثاني بثلاثة أبعاد من أساليب الدفاعية لتقديم الذات هي: التماس الأعذار، والتبرير وتعويق الذات بنسبة تباين إجمالية مقدارها ١٩,٧٦%، وتشبع العامل الثالث ببعدين فقط أحدهما من الأساليب الدفاعية وهو بعد الاعتذار، والآخر من الأساليب التوكيدية وهو بعد التمثيل بنسبة تباين مقدارها ١٤,٠٠% وتشير هذه النتائج إلى تمتع المقياس بدرجة جيدة من الصدق العاملي كما يوضحها الجدول الأتي:

جدول(٨) الصدق العاملي لمقياس أساليب تقديم الذات

الأبعاد	تشبعات العوامل قبل التدوير			تشبعات العوامل بعد التدوير		
	١	٢	٣	١	٢	٣
التماس العُذر أو اختلاق الأعذار	٠,٥٨	٠,٤٤	٠,٣٥	٠,١٨	٠,٦٨	٠,٤٠
التبرير	٠,٧٢	٠,٠٣	٠,٤٧	٠,٣٢	٠,٨٠	٠,٠١-
التنصل من المسؤولية أو إنكارها	٠,٦٧	٠,٠٢	٠,٠٥	**٠,٥٢**	٠,٤٣	٠,٠٨
تعويق الذات	٠,٤٩	٠,٠٢	٠,٤٩	٠,١٣	٠,٦٨	٠,٠٦-
الاعتذار	-٠,٠٩	٠,٨٦	-٠,٠٧	٠,٢٤-	٠,٠١	**٠,٨٣**
المدح (أو التملق)	٠,٧٨	-٠,٠٤	٠,٠٥	**٠,٦٢**	٠,٤٨	٠,٠٤
الترهيب أو التخويف	٠,٧٢	-٠,٣٦	-٠,٣٥	**٠,٨٦**	٠,٠٩	٠,١٧-
التوسل	٠,٦١	-٠,٣٩	٠,١٠	**٠,٥٤**	٠,٣٧	٠,٣٣-
الجدارة أو الأهلية أو الاستحقاق	٠,٨٠	-٠,٠٢	-٠,١٦	**٠,٧٤**	٠,٣٣	٠,١٢
تجميل أو تزيين (الذات)	٠,٧٧	٠,١٧	-٠,١٦	**٠,٦٧**	٠,٣٤	٠,٢٩
الهجوم (التهجم)	٠,٧٤	-٠,١٣	-٠,٣٤	**٠,٨١**	٠,١٣	٠,٠٥
ضرب المثل(التمثيل)	٠,٤٥	٠,٦٥	-٠,٣٤	٠,٣٩	٠,٠٨	**٠,٧٦**
الجذر الكامن	٥,٠٤	١,٦٨	١,٠١	٣,٦٨	٢,٣٧	١,٦٨
نسبة التباين %	٤١,٩٨	١٤,٠٢	٨,٤٠	٣٠,٦٥	١٩,٧٦	١٤,٠٠

ثالثًا-الثبات

للتحقق من ثبات المقياس في البيئة المصرية تم حساب ثباته بطريقة ألفاكرونباخ مع استبعاد المفردة، وذلك على العينة الكلية للدراسة (ن=١٩٦ طالبًا وطالبة)، وأوضحت نتائج الثبات تمتع أبعاد المقياس والدرجة الكلية له بدرجة جيدة من الثبات، إذ تراوحت مؤشرات ثبات الأبعاد الدفاعية لتقديم الذات بين ٠,٥٨- ٠,٧٢ للأبعاد، ٠,٧٥ للدرجة الكلية، وبين ٠,٦٨-٠,٨٥لأساليب تقديم الذات التوكيدية ، ٠,٩٠ للدرجة الكلية لها، ٠,٩١ للدرجة الكلية للمقياس مما يدل على ثبات المقياس، كما توضحها الجداول (٨، ٩، ١٠)، وهو ما يجعلنا نثق في نتائجه.

جدول (٩) مؤشرات الثبات بطريقة الفاكرونباخ لأبعاد تقديم الذات الدفاعية عند حذف المفردة

التماس العذر (اختلاق الأعذار)		التبرير		التنصل من المسئولية أو إنكارها	
معامل الفاكرونباخ=٠,٦٥		معامل الفاكرونباخ=٠,٦٥		معامل الفاكرونباخ=٠,٦٨	
رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة
٣٤	٠,٥٩	٥	٠,٦٣	٤	٠,٦٧
٣٥	٠,٦١	٤٣	٠,٥٦	١٠	٠,٥٩
٣٨	٠,٥٨	٤٤	٠,٥٧	١٦	٠,٦٧
٤٧	٠,٦٣	٦٠	٠,٦٤	٢٤	٠,٦٠
٦١	٠,٥٤	٦٣	٠,٥٨	٤٨	٠,٦٢

تعويق الذات		الاعتذار	
معامل الفاكرونباخ=٠,٥٨		معامل الفاكرونباخ=٠,٧٢	
رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة
١٢	٠,٤٥	٣	٠,٧٠
٤١	٠,٥٣	١٣	٠,٥٧
٥٢	٠,٥٥	١٧	٠,٦٣
٥٦	٠,٤٣	٢٨	٠,٦٢
٥٧	٠,٤٨	٤٩	٠,٧٢

يتضح من الجدول السابق تمتع أبعاد أساليب تقديم الذات الدفاعية بدرجة مقبولة من الثبات كما حسبت بطريقة الفاكرونباخ باستثناء بعد تعويق الذات فقد كان معامل ثباته منخفض نسبيًّا.

جدول (١٠) مؤشرات الثبات بطريقة الفاكرونباخ لأبعاد تقديم الذات التوكيدية عند حذف المفردة

المدح أو التملق		الترهيب أو التخويف		التوسل	
معامل الفاكرونباخ=٠,٨٣		معامل ألفاكرونباخ=٠,٨٥		معامل الفاكرونباخ=٠,٦٨	
رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة
٩	٠,٧٧	١	٠,٨٣	٧	٠,٥٣
١١	٠,٧٨	٢	٠,٨٤	٨	٠,٦٧
٢٧	٠,٧٩	٣١	٠,٨٠	١٤	٠,٥٦
٣٢	٠,٨٣	٥٠	٠,٧٥	٣٠	٠,٦٨
٣٧	٠,٨٢	٥٨	٠,٧٧	٥٣	٠,٦٦
٤٢	٠,٨٢				
٥١	٠,٧٧				
٦٢	٠,٧٨				
الجدارة أو الأهلية		تجميل أو تزيين الذات		الهجوم او التهجم	
معامل الفاكرونباخ=٠,٧١		معامل الفاكرونباخ=٠,٧١		معامل الفاكرونباخ=٠,٧٦	
رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة	رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة
٢١	٠,٦١	٦	٠,٧١	١٩	٠,٧٦
٢٢	٠,٧١	١٨	٠,٦٤	٢٦	٠,٧٢
٣٩	٠,٦٠	٢٩	٠,٦٦	٣٣	٠,٦٦
٤٥	٠,٦٤	٤٠	٠,٦٩	٤٦	٠,٦٩
٥٤	٠,٧١	٥٩	٠,٥٨	٥٥	٠,٦٦
التمثيل					
معامل الفاكرونباخ=٠,٧٩					
رقم المفردة	معامل الفاكرونباخ عند حذف المفردة				
١٥	٠,٧٠				
٢٠	٠,٧١				
٢٣	٠,٧١				
٢٥	٠,٧٣				
٣٦	٠,٧٣				

جدول(١١) مؤشرات ثبات الدرجة الكلية للأبعاد الدفاعية والتوكيدية والدرجة الكلية للمقياس

البعد	معامل الفاكرونباخ
أساليب تقديم الذات الدفاعية	٠,٧٥
أساليب تقديم الذات التوكيدية	٠,٩٠
الدرجة الكلية لأساليب تقديم الذات	٠,٩١

مفتاح تصحيح المقياس:

يتكون مقياس أساليب تقديم الذات من ٦٣ بندًا موزعه على ١٢ بُعد بمعدل ٥ بنود لكل بعد باستثناء بعد المدح أو التملق من الأبعاد التوكيدية فيتكون من ٨ بنود، ويتم الإجابة على كل بند فيه على مقياس متدرج من خمسة اختيارات تحصل الإجابة: إطلاقًا على درجة واحدة، والإجابة نادرًا على درجتين، والإجابة أحيانًا على ثلاث درجات، والإجابة غالبًا على أربعة درجات، والإجابة دائما على خمسة درجات، ومن ثم تدل الدرجة المرتفعة على توجه المفحوص لاستخدام هذا الأسلوب، كما يوضحها الجدول الآتي:

جدول (١٢) مفتاح تصحيح مقياس أساليب تقديم الذات

م	البعد	أرقام المفردات	مدى الدرجات
أولاً _ أبعاد أساليب تقديم الذات الدفاعية Defensive self-presentation tactics			
١	التماس العُذر أو اختلاق الأعذارExcuses	٣٤، ٣٥، ٣٨، ٤٧، ٦١	٥_٢٥
٢	التبريرJustifications	٥، ٤٣، ٤٤، ٦٠، ٦٣	٥_٢٥
٣	التنصل من المسؤولية أو إنكارها مسبقاً Disclaimers	٤، ١٠، ١٦، ٢٤، ٤٨	٥_٢٥
٤	تعويق الذات Self-handicapping	١٢، ٤١، ٥٢، ٥٦، ٥٧	٥_٢٥
٥	الاعتذار Apologies	٣، ١٣، ١٧، ٢٨، ٤٩	٥_٢٥
الدرجة الكلية للأساليب الدفاعية		مجموع الأبعاد ١، ٢، ٣، ٤، ٥	٢٥_١٢٥
ثانيًا _ أبعاد أساليب تقديم الذات التوكيدية Assertive self-presentation tactics			
٦	المدح (أو التملق) ingratiation	٩، ١١، ٢٧، ٣٢، ٣٧، ٤٢، ٥١، ٦٢	٨_٤٠
٧	الترهيب أو التخويف Intimidation	١، ٢، ٣١، ٥٠، ٥٨	٥_٢٥
٨	التوسل	٧، ٨، ١٤، ٣٠، ٥٣	٥_٢٥

	Supplication		
٩	الجدارة أو الأهلية أو الاستحقاق Entitlement	٢١، ٢٢، ٣٩، ٤٥، ٥٤	٥-٢٥
١٠	تجميل أو تزيين (الذات) Enhancement	٦، ١٨، ٢٩، ٤٠، ٥٩	٥-٢٥
١١	الهجوم (التهجم) Blasting	١٩، ٢٦، ٣٣، ٤٦، ٥٥	٥-٢٥
١٢	ضرب المثل(التمثيل) Exemplification	١٥، ٢٠، ٢٣، ٢٥، ٣٦	٥-٢٥
الدرجة الكلية للأساليب التوكيدية		مجموع درجات الأبعاد: ٦، ٧، ٨، ٩، ١٠، ١١، ١٢	٣٨-١٩٠
الدرجة الكلية للمقياس		مجموع درجات الأساليب الدفاعية والتوكيدية	٦٣-٣١٥

مقياس أساليب تقديم الذات

إعداد: سوك جالي وآخرين

ترجمة وتعريب أ.د. محمد السيد عبد الرحمن

- سيطلب منك في الصفحات الآتية الإجابة على عدد من الأسئلة المرتبطة بإدراكك لنفسك.
- من فضلك اقرأ التعليمات جيدًا وحاول الإجابة على كل الأسئلة بأكبر قدر من الصراحة والصدق.
- لا توجد إجابة صحيحة وأخرى خاطئة، ولكن أثناء إجابتك على الأسئلة من فضلك ضع دائرة حول الرقم الموجود في المقياس الذي يمثل أقرب شيء إلى سلوكك.

مقياس أساليب تقديم الذات وإدارة الانطباع

م	العبارة	نادرًا جدًا	قليلاً	أحيانًا	كثيرًا	كثيرًا جدًّا
١	أتصرف بطريقة تجعل الآخرين خائفين مني.	١	٢	٣	٤	٥
٢	أستخدم قوتي وحجمي للتأثير على الآخرين عندما أحتاج ذلك.	١	٢	٣	٤	٥
٣	إذا آذيت شخصًا ما أبادر بالاعتذار له وأتعهد بعدم تكرار ذلك.	١	٢	٣	٤	٥
٤	أقدم تفسيرات (أو تبريرات) قبل قيامي بشيء قد يعتبره الآخرون خطأ.	١	٢	٣	٤	٥
٥	أبرّر تصرفاتي لتقليل ردود الأفعال السلبية من الآخرين.	١	٢	٣	٤	٥
٦	أخبر الآخرين بما أنجزته بشكل جيد من مهام قد يعتبرونها صعبة.	١	٢	٣	٤	٥
٧	أستخدم ضعفي لجعل الآخرين يتعاطفون معي.	١	٢	٣	٤	٥
٨	أطلب من الآخرين أن يساعدوني.	١	٢	٣	٤	٥
٩	أتخذ نفس المواقف والاتجاهات التي يتخذها أو يفضلها الآخرون حتى يقبلوني.	١	٢	٣	٤	٥
١٠	عندما أعتقد أنني لن أؤدي جيدًا (في عمل ما) أقدم أعذارًا مُسبقة لذلك.	١	٢	٣	٤	٥
١١	أستخدم الإطراء (أو المدح) لكسب استحسان الآخرين.	١	٢	٣	٤	٥
١٢	أصاب بالمرض عندما أكون تحت ضغط شديد ومطلوب منى أن أؤدي جيدًا.	١	٢	٣	٤	٥
١٣	أعتذر عندما أفعل شيئًا خاطئًا.	١	٢	٣	٤	٥
١٤	أجعل الآخرين يعتقدون أنني لا أستطيع عمل شيء ما حتى أحصل على مساعدتهم.	١	٢	٣	٤	٥
١٥	أحاول أن أتصرف كنموذج أو مثال لما يجب أن يكون عليه المرء.	١	٢	٣	٤	٥
١٦	أحاول الحصول على قبول أو استحسان الآخرين قبل قيامي بعمل ما قد يعتبرونه سلبيًّا أو خاطئًا.	١	٢	٣	٤	٥
١٧	أحاول تعويض الآخرين عن أي ضرر أو أذى أكون قد تسببت فيه.	١	٢	٣	٤	٥
١٨	عندما أتحدث مع الآخرين عن الأشياء التي أمتلكها، أخبرهم كذلك عن قيمتها (أو أهميتها).	١	٢	٣	٤	٥
١٩	أكشف المواقف الخاطئة للأحزاب السياسية المعارضة لوجهة نظري.	١	٢	٣	٤	٥
٢٠	أحاول حث أو تحفيز الآخرين على تقليدي من خلال تقديم مثال إيجابي أو جيد لهم.	١	٢	٣	٤	٥
٢١	عندما أخبر شخصًا ما عن شيء حدث في الماضي، أضيف عليه رصيد من أفعالي الإيجابية أكثر مما تتطلبه الأحداث الحقيقية.	١	٢	٣	٤	٥

٢٢	أخبر الناس عن إنجازاتي الإيجابية أو الجيدة.	١	٢	٣	٤	٥
٢٣	أحاول أن أكون مثالًا أو نموذجًا يتبعه الآخرون.	١	٢	٣	٤	٥
٢٤	أبرر الأفعال التي قد لا يحبها الآخرون مقدمًا.	١	٢	٣	٤	٥
٢٥	أحاول جعل الآخرين يتصرفون بنفس الطريقة الإيجابية أو الجيدة التي أتصرف بها.	١	٢	٣	٤	٥
٢٦	أحقر أو أحط من شأن الآخرين حتى أبدو بشكل أفضل.	١	٢	٣	٤	٥
٢٧	أحاول جعل الآخرين يحبوني عن طريق تقديم خدمات لهم (قضاء مصالحهم مثلاً).	١	٢	٣	٤	٥
٢٨	أتقبل اللوم عن سلوك سيئ عندما يكون من الواضح أنه خطأي أنا.	١	٢	٣	٤	٥
٢٩	أبالغ في تقدير إنجازاتي.	١	٢	٣	٤	٥
٣٠	أتردد وأتمنى أن يتحمل الآخرون المسئولية عن مهام الجماعة.	١	٢	٣	٤	٥
٣١	أهدد الآخرين عندما أعتقد أن هذا سيساعدني في الحصول على ما أريده منهم.	١	٢	٣	٤	٥
٣٢	أعبر عن الآراء التي قد يحبها الآخرون.	١	٢	٣	٤	٥
٣٣	أقول أشياء سلبية عن المجموعات (أو الفرق) التي ليس لها شعبية كبيرة.	١	٢	٣	٤	٥
٣٤	أحاول إقناع الآخرين بأني غير مسئول عن الأحداث السلبية.	١	٢	٣	٤	٥
٣٥	عندما تسوء الأمور أبرر (أو اشرح للآخرين) عدم مسئوليتي عنها.	١	٢	٣	٤	٥
٣٦	أتصرف بالطرق التي أعتقد أنه يجب على الآخرين أن يتصرفوا بها.	١	٢	٣	٤	٥
٣٧	أخبر الآخرين عن صفاتي الايجابية أو الجيدة.	١	٢	٣	٤	٥
٣٨	أقدم اعتذاري عندما أتعرض للوم على شيء ما.	١	٢	٣	٤	٥
٣٩	أوضح الأشياء الإيجابية التي أفعلها ولا يلاحظها الآخرون.	١	٢	٣	٤	٥
٤٠	أقوم بالتصحيح للناس عندما يقللون من قيمة الهدايا التي أعطيها لهم.	١	٢	٣	٤	٥
٤١	سوء حالتي الصحية كان مسئول عن حصولي على درجات متوسطة أثناء الدراسة.	١	٢	٣	٤	٥
٤٢	أساعد الآخرين حتى يساعدوني.	١	٢	٣	٤	٥
٤٣	أقدم أسباب مقبولة اجتماعيًا لتبرير السلوك الذي قد لا يحبه الآخرين.	١	٢	٣	٤	٥
٤٤	عندما يرى الآخرين أن سلوكي سلبي (أو خاطئ) أقدم تفسيرات لهم حتى يفهموا أن سلوكي له ما يبرره.	١	٢	٣	٤	٥
٤٥	عندما أعمل في مشروع مع مجموعه من الناس أجعل إسهاماتي تبدو أكبر مما قمت به في الواقع.	١	٢	٣	٤	٥

٤٦	أبالغ في وصف الصفات السلبية للأشخاص الذين أتنافس معهم.	١	٢	٣	٤	٥
٤٧	أقدم الأعذار عند أدائي بشكل سيئ أو ضعيف.	١	٢	٣	٤	٥
٤٨	أقدم عذرًا أو تبريرًا لاحتمالية عدم الأداء الجيد قبل الدخول في امتحان صعب.	١	٢	٣	٤	٥
٤٩	أعبر عن ندمي وشعوري بالذنب عندما أفعل شيئًا خاطئًا.	١	٢	٣	٤	٥
٥٠	أهدد الآخرين (لأخيفهم مني).	١	٢	٣	٤	٥
٥١	عندما أريد شيئًا ما أحاول أن أبدو أو أظهر بشكل جيد.	١	٢	٣	٤	٥
٥٢	لا أستعد جيدًا قبل الامتحانات بسبب انشغالي في الأنشطة الاجتماعية.	١	٢	٣	٤	٥
٥٣	أخبر الآخرين بأنهم أقوى أو أكفأ مني حتى أجعلهم يفعلون أشياء من أجلي.	١	٢	٣	٤	٥
٥٤	أدعى شرف القيام بأشياء لم افعلها.	١	٢	٣	٤	٥
٥٥	أتفوه بكلام سلبي عن الأشخاص الذين ينتمون لمجموعات أو فرق المنافسة لمجموعتي أو فريقي.	١	٢	٣	٤	٥
٥٦	أضع عقبات في طريق نجاحي.	١	٢	٣	٤	٥
٥٧	يتداخل القلق في أدائي (أي يؤثر على أدائي).	١	٢	٣	٤	٥
٥٨	افعل أشياء تجعل الآخرين خائفين مني حتى ينفذوا ما أريد.	١	٢	٣	٤	٥
٥٩	عندما أنجح في مهمة ما، أؤكد على أهمية هذه المهمة للآخرين.	١	٢	٣	٤	٥
٦٠	أقدم أسباب جيدة لسلوكي مهما كان يبدو سيئًا للآخرين.	١	٢	٣	٤	٥
٦١	لكي أتجنب التعرض للوم أخبر الآخرين أنني لم أكن أقصد إحداث أي أذى لهم.	١	٢	٣	٤	٥
٦٢	امدح أو أجامل الآخرين لأكسبهم في صفي.	١	٢	٣	٤	٥
٦٣	عندما أتصرف بطريقه سيئة (أو خاطئة) أحاول إقناع الآخرين بأنهم كانوا سيفعلون نفس الشيء لو كانوا مكاني.	١	٢	٣	٤	٥

المراجع:

سامية خليل (٢٠٠٨): فعالية برنامج إرشادي لتنمية الذكاء الوجداني في تحسين التفكير الخلقي وإستراتيجيات تقديم الذات لدى المراهقين، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية –جامعة الزقازيق.

محمد السيد عبد الرحمن (٢٠٠٤): علم النفس الاجتماعي المعاصر- مدخل معرفي ، القاهرة، دار الفكر العربي.

Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. Psychological Bulletin, 103, 411-423.

Arkin, R. M. (1980). Self-presentation. In D. M. Wegner, & R. R. Vallacher (Eds.), The self in social psychology (pp. 158-182). New York: Oxford University Press.

Arkin, R. M. (1981). Self-presentational styles. In J. T. Tedeschi (Ed.), Impression management theory and social psychological research (pp. 311-333). New York: Academic Press.

Basgall, J. A., & Snyder, C. R. (1988). Excuses in waiting: External locus of control and reactions to success-failure feedback. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 656-662.

Baumeister, R. F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. Psychological Bulletin, 91, 3-26.

Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural models. Psychological Bulletin, 107, 238-246.

Bentler, P. M., & Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness of ®t in the analysis of covariance structures. Psychological Bulletin, 88, 588-606.

Berglas, S., & Jones, E. E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 405-417.

Bollen, K. A. (1989). A new incremental fit index for general structural equation models. Sociological Methods and Research, 17, 303- 316.

Breckler, S. J. (1990). Overall fit in covariance structure models: Two types of sample size effects. Psychological Bulletin, 107, 256-259.

Briggs, S. R., Cheek, J. M., & Buss, A. H. (1980). An analysis of the self-monitoring scale. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 679-686.
Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1985). Aspects of the self and the control of behavior. In B. R. Schlenker (Ed.), The self and social life (pp. 146-174). New York: McGraw-Hill.
Cialdini, R. B., & Richardson, K. D. (1980). Two indirect tactics of image management: Basking and blasting. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 406-415.
Cook, T. D., & Campbell, D. T. (1979). Quasi-experimentation: Design and analysis issues for field settings. NJ: Houghton Mu.in.
Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. Psychometrica, 16, 297-334.
Crowne, D. P., & Marlowe, D. A. (1964). The approval motive: Studies in evaluative dependence. New York: Wiley.
Curtis, R. F., & Jackson, E. F. (1962). Multiple indicators in survey research. American Journal of Sociology, 68, 195-204.
Deaux, K. (1977). Sex differences. In T. Blass (Ed.), Personality variables in social behavior (pp. 3570-377). Hillsdale, NJ: Erlbaum. 720 S.-J. Lee et al. / Personality and Individual Differences 26 (1999) 701-722
DePaulo, B. M., Epstein, J. A., & LeMay, C. S. (1990). Responses of the socially anxious to the prospect of interpersonal evaluations. Journal of Personality, 58, 623-640.
Fenigstein, A. (1987). On the nature of public and private self-consciousness. Journal of Personality, 55, 543-554.
Fenigstein, A., Scheier, M. F., & Buss, A. H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43, 522-527.
Gabrenya, W. K., Jr., & Arkin, R. M. (1980). Self-monitoring scale: Factor structure and correlates. Personality and Social Psychology Bulletin, 6, 13-22.
Go€man, E. (1959). The presentation of self in everyday life. New York: Doubleday Anchor.

Harris, R. N., & Snyder, C. R. (1986). The role of uncertain self-esteem in self-handicapping. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 451-458.

Hedges, L. V., & Olkin, L. (1985). Statistical methods for meta-analysis. Orlando, FL: Academic Press.

Hewitt, J. P., & Stokes, R. (1975). Disclaimers American Sociological Review, 40. 1-11.

Jones, E. E., & Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Ed.), Psychological perspectives, on the self (Vol. 1, pp. 231-262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Jones, E. E., & Rhodewalt, F. (1982). The Self-handicapping scale. Unpublished manuscript at Princeton University/University of Utah.

Jones, E. E., & Wortman, C. (1973). Ingratiation: An attributional approach. Morristown, NJ: General Learning Press.

JoÈ reskog, K., & SoÈ rbom, D. (1993). LISREL VIII. Mooresville, IN: Scienti®c Software, Inc.

Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1990). Impression management: A literature review and two-component model. Psychological Bulletin, 107, 34-47.

Leary, M. R., Tchividjian, L. R., & Kraxberger, B. E. (1994). Self-presentation can be hazardous to your health: Impression management and health risk. Health Psychology, 13, 461-470.

Lennox, R. D., & Wolfe, R. N. (1984). Revision of the self-monitoring scale. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 1349-1364.

Meleshko, K. G. A., & Alden, L. E. (1993). Anxiety and self-disclosure: Toward a motivational model. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 1000-1009.

Nesler, M. S., Tedeschi, J. T., & Storr, D. M. (1995). Context effects, self-presentation, and the self-monitoring scale. Journal of Research in Personality, 29, 273-284.

Nunnally, J. C. (1978). Psychometric theory. New York: McGraw-Hill.

Roth, D. L., Harris, R. N., & Snyder, C. R. (1988). An individual differences measure of attributive and repudiative tactics of favorable self presentation. Journal of Social and Clinical Psychology, 6, 159-170.

Roth, D., Snyder, C. R., & Pace, L. M. (1986). Dimensions of favorable self-presentation. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 867-874.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal vs external reinforcement. Psychological Monographs, 80 (1, whole no. 609).

Scheier, M. F. (1980). Effects of public and private self-consciousness on the public expression of personal beliefs. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 514-521.

Schlenker, B. R. (1980). Impression management: The self-concept, social identity and interpersonal relations. Monterey, CA: Brooks/ Cole.

Schlenker, B. R., & Leary, M. R. (1982). Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. Psychological Bulletin, 92, 641-669.

Schlenker, B. R., & Leary, M. R. (1985). Social anxiety and communication about the self. Journal of Language and Social Psychology, 4, 171-192.

Schlenker, B. R., & Weigold, M. F. (1989). Goals and the self-identification process: Constructing desired identities. In L. Pervin (Ed.), Goal concepts in personality and social psychology (pp. 243-290). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Scott, M. R., & Lyman, S. M. (1968). Accounts American Sociological Review, 33, 46-62.

Shepperd, J. A., & Arkin, R. M. (1989a). Determinants of self-handicapping: Task importance and the effects of preexisting handicaps on self-generated handicaps. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 101-112.

Shepperd, J. A., & Arkin, R. M. (1989b). Self-handicapping: The moderating roles of public self-consciousness and task

importance.Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 252-265.

Snell, W. E. (1989). Willingness to disclose to female and male friends as a function of social anxiety and gender. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 113-125.

Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30. 526-537.

Snyder, M. (1985). Public appearances private realities: The psychology of self-monitoring. New York: Freeman.

Stevens, C. K., & Kristof, A. L. (1995). Making the right impression: A field study of applicant impression management during job interviews. Journal of Applied Psychology, 80. 587-606.

Strube, M. J. (1985). An analysis of the self-handicapping scale. Basic and Applied Social Psychology, 7, 211-224.

Tedeschi, J. T. (Ed.) (1981). Impression management theory and social psychological research. New York: Academic Press.

S.-J. Lee et al. (1999) Personality and Individual Differences 26, 701-722

Tedeschi, J. T., & Felson, R. B. (1994). Violence, aggression, and coercive actions. Washington, DC: American Psychological Association.

Tedeschi, J. T., & Lindskold, S. (1976). Social psychology: Interdependence, interaction, and in¯uence. New York: Wiley.

Tedeschi, J. T., & Melburg, V. (1984). Impression management and in¯uence in the organization. Research in the Sociology of Organization, 3, 31-58.

Tedeschi, J. T., & Rosenfeld, P. (1981). Impression management and the forced compliance situation. In J. T. Tedeschi (Ed.) Impression management theory and social psychological research (pp. 147-180). New York: Academic Press.

Wang, D., & Anderson, N. H. (1994). Excuse-making and blaming as a function of internal-external locus of control. European Journal of Social Psychology, 24, 295-302.

Zaidel, S., &Mehrabian, A. (1969). The ability to communicate and infer positive and negative attitudes facially and vocally. Journal of Experimental Research in Personality, 3, 233-241.

المؤسسة العربية للتربية والعلوم والآداب

